عقد المرابحة

بين الفقه الاسلامى والتعامل المصرفى

تأليف

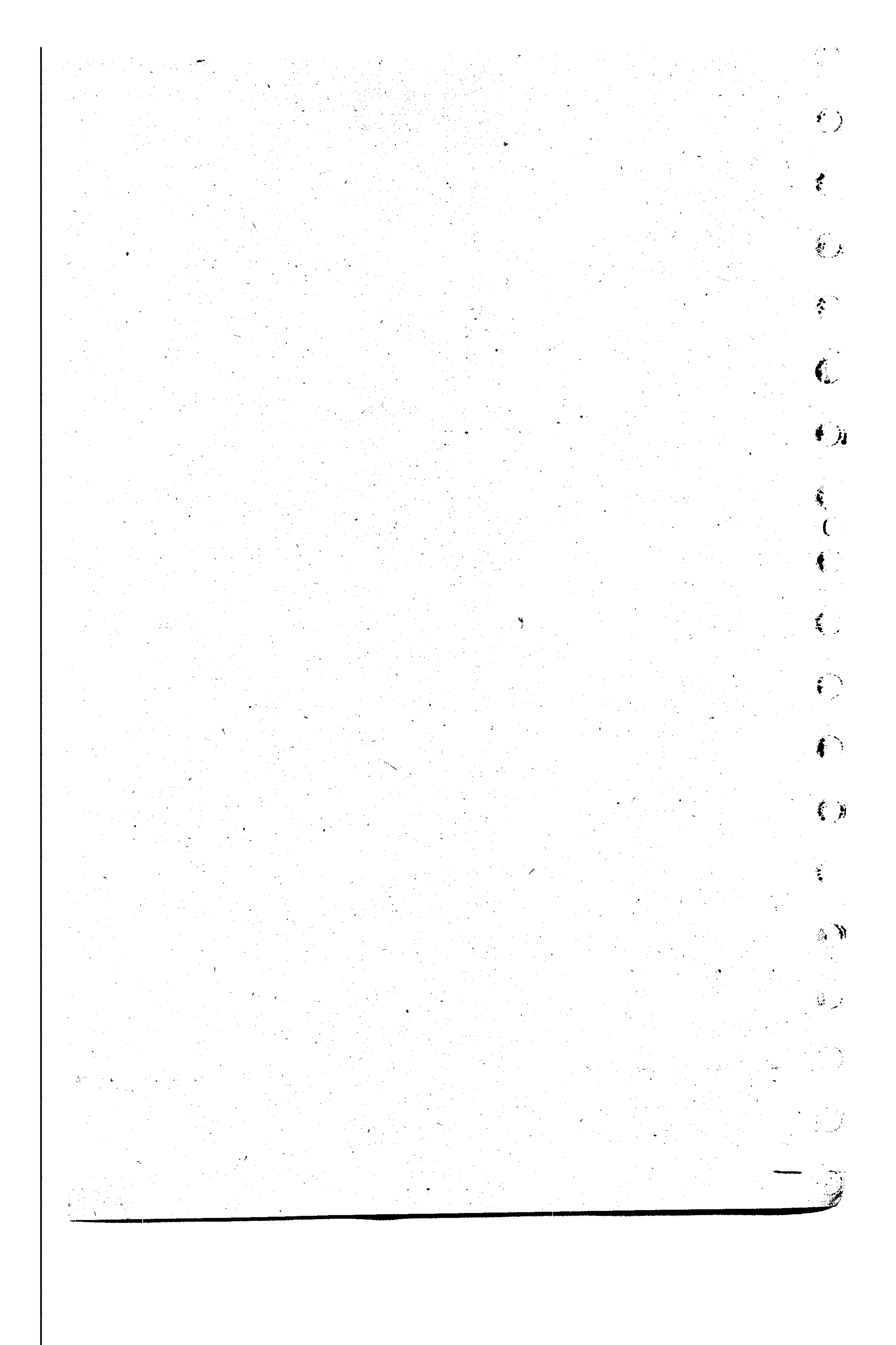
د/محمد الشحات الجندى

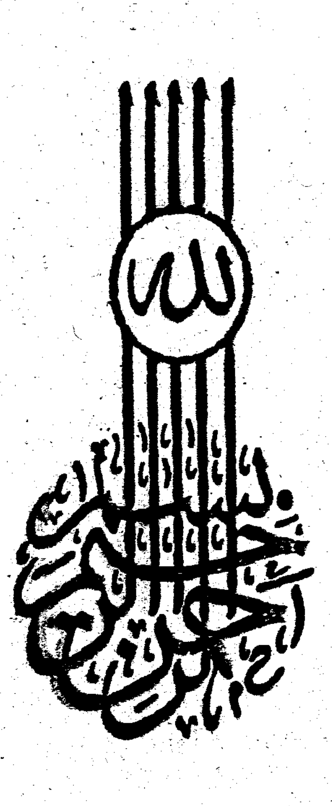
أستاذ ورئيس قسم الشريعة الاسلامية

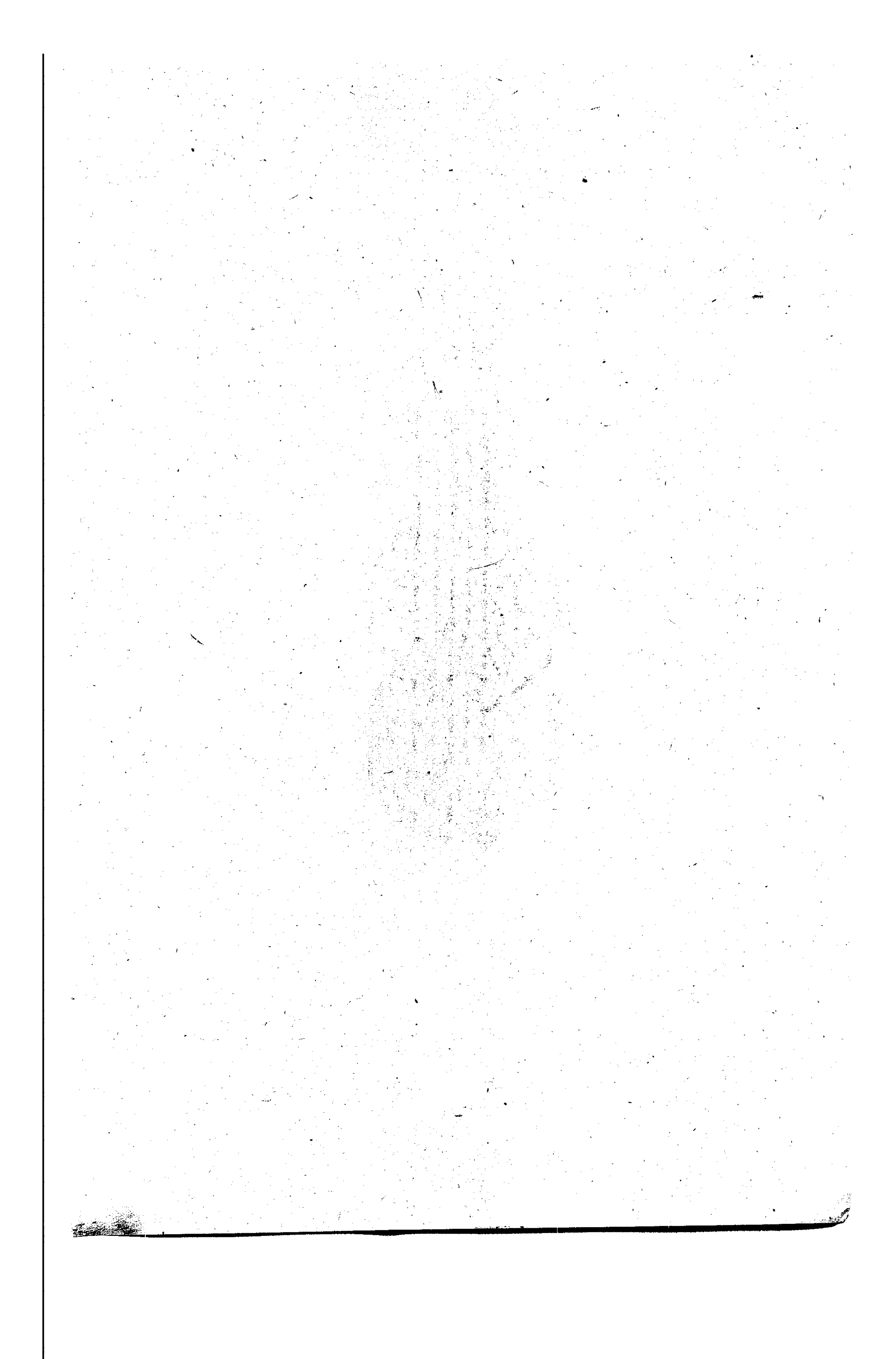
كلية الحقوق - جامعة حلوان

والمحامى بالنقض

١٤١٩هـ - ١٩٩٩م




بسم الله الرحمن الرحيم



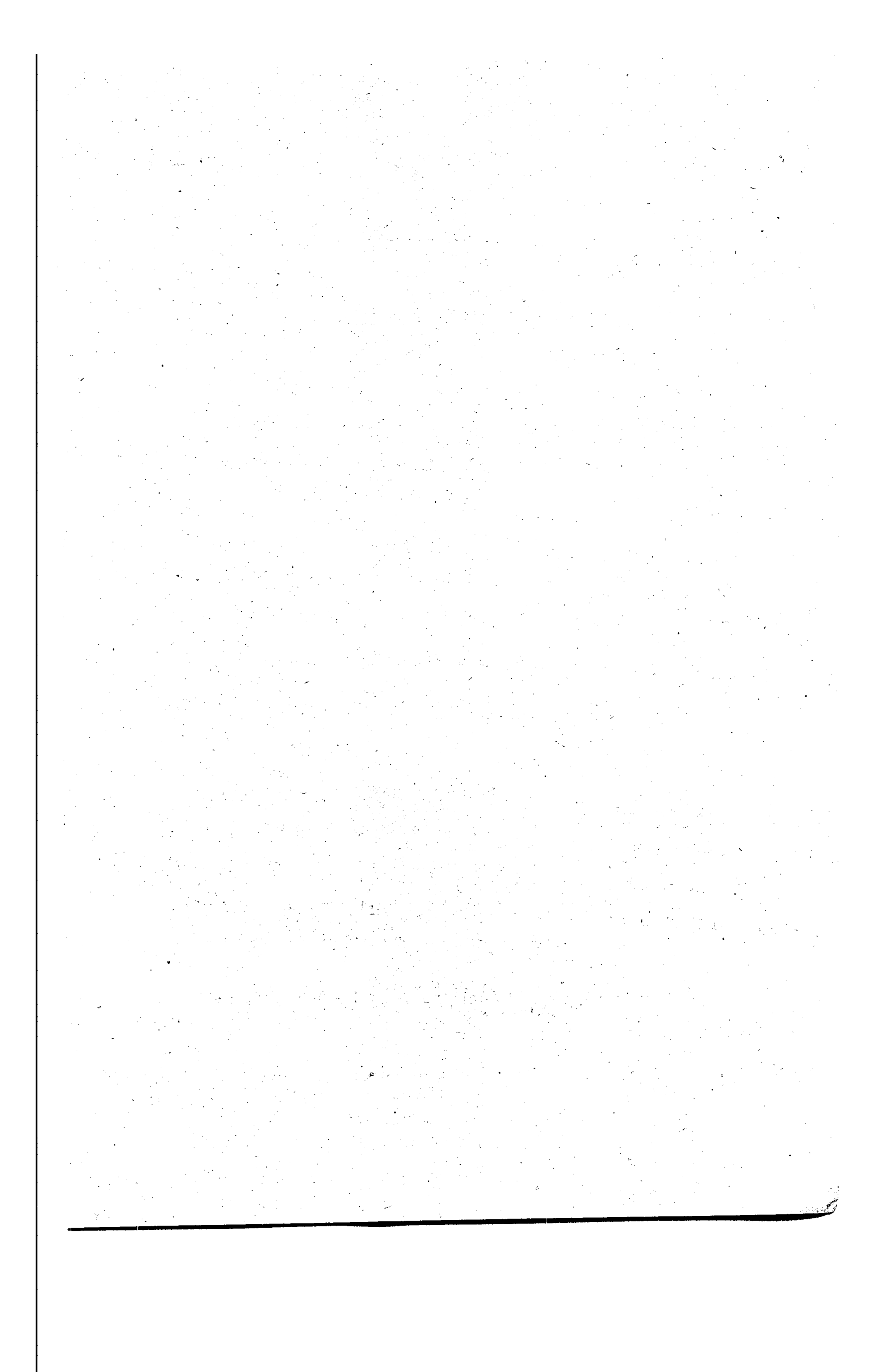
تقـــديم

هذا بحث موجز ، في موضوع المـرابحة ، اضعه بين يدى القـارىء الكـريم ، المعنى باستجـلاء الجـوانب الحاكمة لشريعة الله ، فى معاملات الناس اليومية ، ليستبين له قطـرة من بحر الفقه الاسـلامى ، الـذى جاء بتنظيم حياة الناس الدينيـة ، ومعاملاتهم الدنيوية الاقتصادية منهـا والاجتماعية ، والسياسية مؤكدا المعنى الذى جاء به الاسـلام ، الا وهو ان شريعته الغراء ، لم ولن تقف عقبة فى وجه مسيرة الحياة الانسـانية ، متى احسـن فهـم الاسـلام الفهم الصحيح ، وتحررت العقول من اسـار التقليد ، وتجردت عن الميـل الى الهوى ، وتغيـت الوصول الى الحق على سند من العـدل وقواعد العلـم الصحيح .

وسيجد القارىء لهذا البحث ، انه قد عرض للمرابحة ، كمـا قـال بها الفقهاء الاسـلاميون ، وربط بينها وبين ما تطبقه المصارف الاسـلامية ، حديثة النشـاة .

وقد استهدفت من ذلك بيـان أوجه الاسـتفادة من احكـام الشريعة ، فى ميادين الحياة المختلفة ، وبوجه خاص الجانب الاقتصادى الذى يحتـاج بالمزيد من الرعاية والاهتمام ، فى كل ارجاء المعمـورة ، على اختلاف نظمها وفلسفاتها ، والتى تتنامى اهميته يوما بعد يوم ، فى كل المجتمعات الاسلامية التى تعانى من الفقر والتخلف ، فى مظاهر حياتها المختلفة .

هذا ماقصدت اليه : « وماتوفيقى الا بالله عليه توكلت واليه انيب »



مدخل الدراسة :

ان الراصد لتجربة المصارف الاسلامية ، التى أصبحت من ملامح النشاط الاقتصادى فى الآونة الاخيرة ، يجد انها قد نبهت الاذهان الى الاقتصاد الاسلامى ، كمذهب ونظام ، يدلى بدلوه فى التنمية الاقتصادية ، ويدفع بها الى الامام ، بما تمثله من الشغل الشاغل للأمم المتقدمة والمتخلفة فى عالمنا المعاصر .

وقد اوضحت هذه التجربة حقيقة ملموسة تفرض نفسها على الفكر الاقتصادى ، ولايمكن تجاهلها او التقليل منشأنها وان كانتلاتزال بحاجة الى التعمق فى مفهوم النظام الاسلامى ، الذى تعمل من خلاله ، واستكمال اقامة البنيان ، وابراز فلسفته واسسه — الى الحد الذى عبر عنه البعض بأنها تمثل الظاهرة الاسلامية على المستوى الاقتصادى .

والناظر لهذه التجربة ، فى مجال المعاملات الاسلامية ، يتجلى له الاثر الذى احدثته فى التوفيق بين النظر الفقهى ، والتطبيق العملى الذى يواكب التطور الراهن فى نظام المعاملات الاقتصادية والمصرفية ، وهو ماحدا بها الى الاخذ بالنصوص ، والاحتكام الى القواعد العامة فى الشريعة الاسلامية ، والاستعانة بالفكر الفقهى ، والاختيار من بين آراء فقهائه ، بما يتناسب مع طبيعة المعاملات المالية ، التى تحقق مصلحة الافراد والجماعة . فى ظل الذاتية الاسلامية المتميزة، التى تتجنب الربا والاستغلال (١) .

---

(١) وهذا مادعا البعض الى التشكيك فى قدرة الاقتصاد الاسلامى ، وفى الدور الذى تقوم به هذه المصارف ، وانها لاتعدو ان تكون اثرا من آثار التطرف الدينى والخطأ فى فهم الدين ، وان الاقتصاد الاسلامىلميبر التطبيق، وحتى نظريا ضعيفة جدا ؛ فليس هناك فى التراث الاسلامى اشياء عن الاقتصاد فيما عدا الربا ، فالقول ان هناك مايسمى اقتصاد اسلامى لايفهمه الخ ماقاله فى هذا الخصوص .

انظر الاهرام الاقتصادى ، العدد ٩٠٥ — ١٩ مايو ١٩٨٦ ، وتالى

ومن الجوانب الاقتصادية الاسلامية ، التى تستخدمها المصارف الاسلامية ، عقد المرابحة ، وهو من عقود البيع الحيوية ، التى تلجأ اليها هذه المصارف ، فى أنشطتها المتنوعة ، لذلك فانه يحتاج الى مزيد من البيان والايضاح ، حول ابعاده وكيفية التعامل به ، فى النظر الفقهى ، والتعامل المصرفى ، وهو مانتناوله فى هذه الدراسة الموجزة .

على انه يمكن القول بداية ، بأن المصارف الاسلامية ، قد نقلت الفكرة الفقهية ، التى قال بها الفقهاء الاسلاميون فى المرابحة ، من نطاق العلاقات

بعنوان الاحياء الاسلامى والاقتصاد المصرى ، ص ١٨ ، ١٩ ، ٢٠ .

ولسنا هنا فى معرض الرد على هؤلاء ، غاية القول اننا نلفت النظر الى احدى المسلمات فى البحث العلمى وهى ان من يحكم على تشريع ونظام ايا كان ، ينبغى عليه قبل ان يتناوله ، أن يقوم على دراسته ، والتعرف على مضامينه ، وان يستقرى ذلك من مصادره الصحيحة ، ويستخدم ادواته وطرقه ، ليفهم حقائقه ، ويسبر اغواره ، ثم يصدر حكمه عليه ، اما ان يلقى بالكلام على عواهنه من غير ماسند او دليل ، فانه يتجنى على الحقيقة العلمية ، ويغفل الامور البديهية .

ثم هل تحريم الربا ، وتطهير معاملات الناس منه وهو ما يقوم عليه نظام هذه المصارف ، ، هو من الامور المستحدثة ، التى لم تعرف الا من بنات افكار الجماعات الاسلامية أو الداعين الى تطبيق الشريعة الاسلامية ، فلماذا الزج بالتطرف الدينى ، والخطأ فى فهم الدين ؟ وتفسير قيام المصارف الاسلامية ، على هذا التطرف الدينى ، وذلك الفهم الخاطىء ، ثم اليس من الواجب ان تحكم الشريعة الاسلامية ، معاملات المسلمين ، كما يحكم القانون الفرنسى معاملات الفرنسيين ؟ ولماذا يتكرون على المسلمين مايعترفون به ، بل مايباركونه لغيرهم ؟

ومن الادعاءات الخطيرة كذلك ، الزعم بأن الاقتصاد الاسلامى ، لم ير التطبيق ، لانه ليس فى التراث الاسلامى اشياء عن الاقتصاد فيما عدا الربا . وهو قول فى غاية الافتراء ، وانكار ماهو معلوم ، وماتزخر به المصادر الاسلامية ، الم يسمع سيادته عن الزكاة والخراج والعشور والفيىء وكذلك البيع والسلم والمرابحة والمضاربة والصرف والشركات ؟ ازاء هذا فان عليه ان يضطلع على الفقه الاسلامى بأبوابه المتنوعة ، التى تشمل جوانب الحياة كلها ، اقتصادية أو غير اقتصادية ، فان هذا هو القول الفصل بيننا وبينه فى هذا المضمار .

الفردية ، الى نطاق العلاقات التنظيمية والمؤسسة ، التى تحكم انشطة المصارف الاسلامية .

وتصدنا من ذلك ، ان الفروع الفقهية التى تحفل بها كتب الفقه ، تقوم على تصوير المرابحة ومثلها غيرها من المعاملات — على اساس تطبيقها فيما بين الافراد ، ومن خلال التعاقدات التى تنشأ بينهم ، ولاشك ان المصارف تختلف عن الافراد ، من حيث طبيعة نظامها وقدرتها على الاستثمار وتعدد المجالات التى تعمل فيها ، مما يجعل تطبيق المرابحة فيها ، يختلف عن تطبيقه فيما بين الافراد .

ولايفهم من هذا ان المرابحة فى المصارف الاسلامية ، تتجاوز النظرة التى قال بها الفقهاء اذ ان هذا الفهم يتعدى الحقيقة ، والصحيح ان الاختلاف بين الفقه والتطبيق العملى ، فى هذه المصارف ، هو اختلاف زمان ومكان ، لااختلاف حجة وبرهان ، وهو مايتمشى مع اليسر ورفع الحرج التى بنيت عليها المعاملات الاسلامية .

وحقيقة القول ان الناظر فى عقد المرابحة ، كما تجريه المصارف الاسلامية، يجد انه قد تطور ، كأحد اشكال البيوع ، التى يتعامل بها الافراد فى نشاطهم الخاص لتصبح احد صيغ التمويل والاستثمار فى نظام المصارف الاسلامية ، وهى وسيلة فعالة من وسائل تشغيل الموارد الاقتصادية ، والحفز على العمل والضرب فى الارض ، للحصول على السلعة أو المنتج المطلوب فتسد بذلك حاجة من حاجات الفرد والجماعة على سواء .

فعلى مستوى النشاط الخاص فان المرابحة ، تتولى سد حاجة للفرد ، قد يحتاجها لنفسه ، بأن كانت من مستلزماته الاساسية التى لاغنى له عنها ، والتى تتمثل فى متطلباته الذاتية ،التى هو فى امس الحاجة اليها لنفسه او لاسرته ، او كانت لازمة لمتجره وصناعته أو للمهنة التى يمتهنها ، بأن كان تاجرا أو طبيبا ، حيث يصبح

الحصول على السلع التى يتاجر بها ، او الادوات والآلات التى يستخدمها فى ممارسته لمهنته ، وسيلة لاغنــى عنها ومطلبا حيويا ، وهدفا يبغى تحقيقه.

وعلى مستوى النشاط الجماعى عدت المرابحة ، احد الوسائل الهامة التى تستخدمها المصارف والمؤسسات المالية الاسلامية المختلفة ، التى اتخذت من الشريعة الاسلامية ، المصدر التشريعى لها ، والقانون الذى الذى ينظم معاملاتها ، ويضبط انشطتها المتنوعة ، اذ تقوم هذه المصارف والمؤسسات ، من بين الخدمات التى تضطلع بها خدمة لعملائها ، باستيراد الآلات والمعدات وغيرها من الاصول الثابتة اللازمة للمشروعات الاستثمارية ، وبيعها بطريقة المرابحة بالاجل ، على اساس نسبة ربح معينة متباينة يتفق عليها المتعاقدان.

وهى اذ تقوم بذلك ، فانها تتقاضى ربحا مشروعا ، ينأى بها عن التعامل الربوى الذى تقوم عليه المصارف التقليدية ، أو مايسمى بالبنوك التجارية ، ويحذر التعامل بالربا او الغرر ، فى معاملاتها المختلفة التى تضطلع بها .

ولاشك ان المصارف الاسلامية ، بما تساهم به من عمليات استثمار وانماء للموارد الاقتصادية فى المجتمع الاسلامى ، وبما تملكه من خبرة وادوات فنية ، وطاقات بشرية ، واساليب للبحث والدارسة ، اقدر على توفير مثل هذه السلع والآلات ، لمن هم فى حاجة اليها ، من طائفة المستثمرين ، بالاسعار المناسبة .

وبــذلك ، فــان المــرابحــة تكــون وســيلة فعــالة ، فى دعم الاستثمار فى الاقتصاد الاسلامى ، والمساهمة فى عملية التنمية ، التى تعانى منها المجتمعات الاسلامية ، واداة للتعاون بين المصارف الاسلامية ، وبين مجتمع ارباب المهن والمستثمرين ، واستفادة كل منهما من جراء هذه المعاملة، بحصول الاولى على الربح المشروع ، والثانى على متطلباتــه من سلــع وادوات لازمة لمشروعاته الاستثمارية .

وتقوم المرابحة بهذا الدور ، جنبا الى جنب ، مع غيرها من صيــغ

الاستثمار الاخرى كالمشاركة في رأس المال أو شركة العنان (١) ، والمضاربة (٢) ، سواء كانت عملية الاستثمار ، قائمة على المشاركة وحدها ، او المضاربة وحدها ، او بالجمع بينهما ، وهو ماتطبقه المصارف الاسلامية حاليا ، حيث ان معظم عمليات المشاركة ، لايمولها البنك بالكامل ، ولكنه بشرط وجود حصة للشريك ، من القيمة الكلية للتمويل المطلوب ، وبذلك يشترك كل من البنك والشريك في التمويل ، ويكون العمل للشريك فقط .

بينما يختلف الامر في المرابحة ، حيث يتحمل مسؤلية التمويل بأكمله المصرف الاسلامي ، ويتولى احضار السلعة أو المنتج الذى يطلبه العميل في مقابل ان يتحمل بالثمن والتكلفة التى انفقت على السلعة ، وربح بسيط ، نظير الخبرة والمال ، اللذين قدمهما المصرف للحصول على السلعة .

وسنعرض لموضوع المرابحة في الفقه الاسلامي والتعامل المصرفي ، ببيان ماهية المرابحة ، وخصائصها ومشروعيتها .

كما نتناول المرابحة عند القائلين باباحتها والذاهبين الى كراهتها .

ونتعرف على اوجه التفرقة بين المرابحة ، وبين المعاملات الشبيهة بها .

كما نبين طبيعة عقد المرابحة ، ومشتملات الثمن أو مكونات رأس المال فيها ، وكذلك الشروط التى يجب ان تتوافر فيها .

ونعرض ايضا للتغيرات التى تطرأ على الثمن ، نتيجة للغلط فيه أو الحط

---

(١) وهى ان يشترك اثنان بماليهما ليعملا فيه ببدنيهما ، وربحه لهما ، فينفذ تصرف كل واحد منهما بحكم الملك في نصيبه ، والوكالة في نصيب شريكه . المقنع ، جـ٢ ، ص ١٦٢ .

(٢) وهى ان يعطى الرجل للرجل المال ، على ان يتجر به على جزء معلوم ، يأخذه العامل من ربح المال ، اى جزء كان مما يتفقان عليه ثلثا أوربعا او نصفا . بداية المجتهد ، جـ٢ ، ص ٢٣٦ .

منه ، نعقبه بالتعرف على الاحكام العامة فى المرابحة .

واخيرا نتولى بالبحث بيع المرابحة للآمر بالشراء فى المصارف الاسلامية، وما تسير عليه المصارف ، فى هذا الصدد ، نعقبه ببيان مشروعية هـذه المرابحة ومايتعلق بها من أمور ، كتأجيل الثمن وضمانه ، من وجهة نظر الفقه الاســـــلامى .

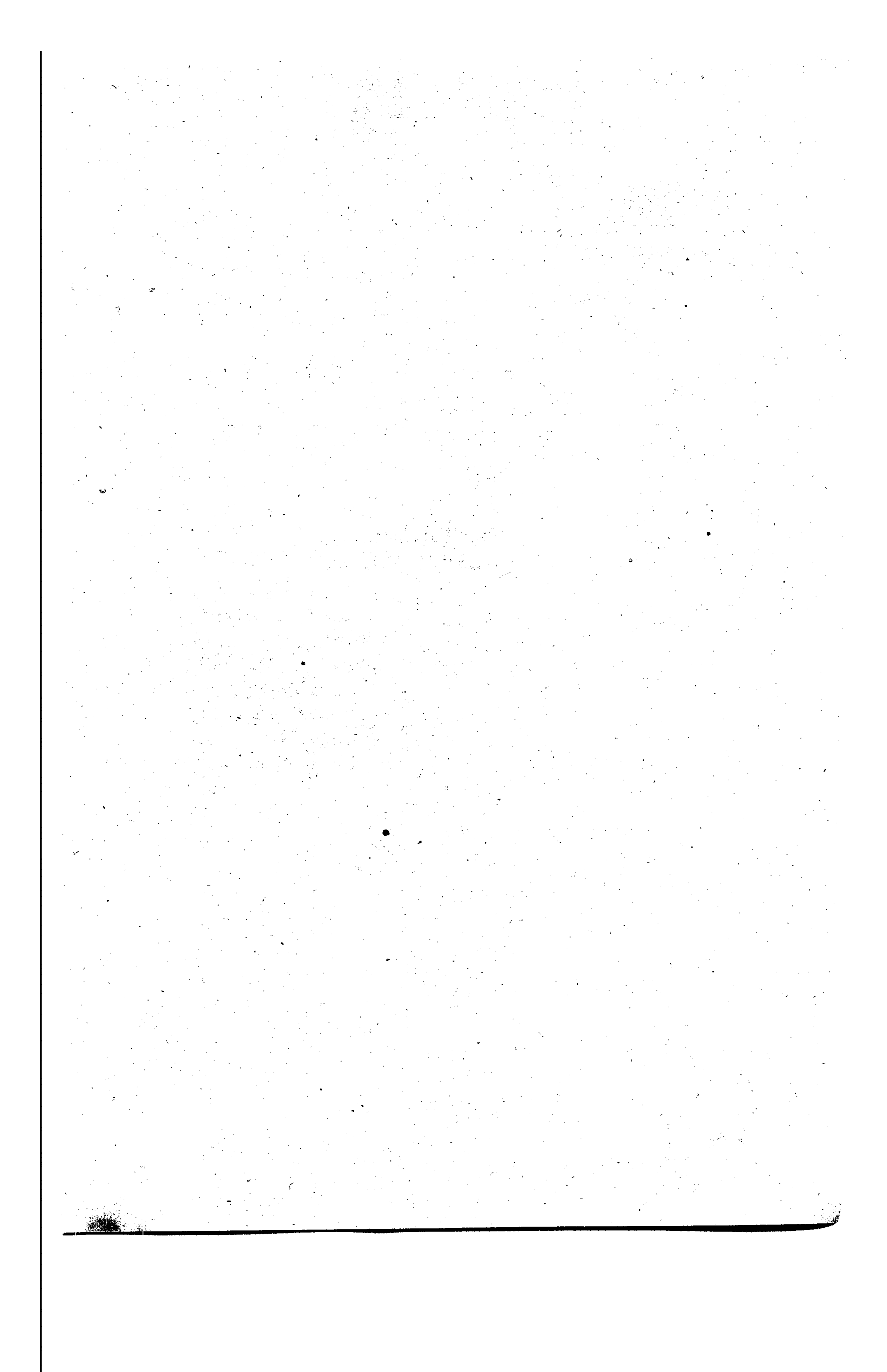
خصـــائص المرابحـــة

المرابحة عقد من العقود

المرابحة معاملة من المعاملات

المرابحة بيع من البيـــوع

المرابحة مبناها الربح الحلال



ماهية المـرابحة

١ — معنـى المرابحة فى اللغة والشرع : —

المرابحة مصدر رابح ، يقال ربح فى تجارته ربحا ، والربح والربح بفتحتين مثل شبه وشبه اسم ماربحه ، وكذا الرباح بالفتح ، وتجارة رابحـة ، اى يربح فيها ،وأربحه على سلعته اعطاه ربحا ، وباع الشىء مرابحة (١) . هذه هى الحقيقة اللغوية .

اما الحقيقة الشرعية للمرابحة ، فتتجلى فى التعريفات التى قال بهـا الفقه ، وحدد بها ماهية هذه المعاملة ، وتدور حول حقيقة واحدة ، وان تعددت الالفاظ المستخدمة ،ولايخلو الامر عن اجمال فى تعريف ، وتفصيل فى آخر ، او ابراز لمعنى من المعانى ، بصورة اكثر من المعنى الآخر ، الذى تتضمنه ماهية المـرابحة .

ومن ذلك ماعرف به البعض المرابحة : بيع بالثمن بزيادة (٢) . فهـو ينطوى على اجمال ، وابراز ، لجريان البيع الى المشترى الثانى ، بالثمن الاول ، مع زيادة ربح علـى هذا الثمن ، وهو ينحو بهذا نحو التركيز فى اللفظ ، مع بيان الحقيقة الشرعية .

ويقترب منه ذلك التعريف للمرابحة ، وهى : البيع براس المال وربح معلوم (٣) . فان راس المال الذى ورد بالتعريف ، هو الثمن الاول ، الـذى اشترى به البائع السلعة ، فهما وجهان لعملة واحدة ، والربح المعلوم ، هو تلك الزيادة على الثمن الاول على راس المال . وقد ذكر التعريفان ، ان المرابحة ، بيع من البيوع ، وهو ما يعنى انها تخضع للأحكام العامـة للبيع فى هذا الشأن .

---

(١) مختار الصحاح للرازى ، مادة ربح .
(٢) الاختيار للموصلى ، جـ٢ ، ص ٢٨ .
(٣) المغنى لابن قدامة ، جـ٤ ، ص ١٩٩ .

٢ - تحليل التعريف :

على ان المتأمل للتعريفين ، يجد بينهما بعض الاختلافات ، التى لاتخل بحقيقة المرابحة أو تنم عن التصور ، لكنها تتعلق بالأحرى ، باستعمال اللفظ الادق ، والاوضح فى الدلالة على المعنى المقصود ، ويبدو ذلك ، فى التعبير الذى استخدمه التعريف الأول وهو ان المرابحة بيع بالثمن الاول ، فانه يفضل - فيما نعتقد - التعبير عن المرابحة بالبيع براس المال ، الذى ورد بالتعريف الثانى ؛ لان المرابحة بيع ، والبيع يجب فيه الثمن ، حيث يتسلم المشترى المبيع ، ويتسلم البائع الثمن ، لارأس المال ، ولايؤثر على ذلك ، تعدد المشترين للسلعة فى المرابحة ، لان الثمن يجب فى مقابلة المبيع ، مهما تعدد انتقال المبيع من يد لاخرى ، فكل بيع يشتمل على ثمن (١) ، اذ ان وجود الثمن شرط فى انعقاد البيع ؛ بينما التعبير برأس المال غير جار ، فى البيع ، فلايقال فى العادة ، ان رأس المال ، يجب فى مقابلة المبيع ، او انه شرط لانعقاد البيع ، والمرابحة مع كونها بيع له ذاتيته الخاصة ، لايخرج عن هذا المعنى ، فكان التعبير بالثمن ادل على المعنى المراد ، فى هذا المقام .

وأمر آخر ، يبدو فى ذلك الاستعمال ، الذى جاء به التعريف الثانى ، حول الزيادة فقد عبر عنها بالربح المعلوم ، فى حين اقتصر التعريف الأول على التعبير بزيادة ، على الثمن الأول ، مما يجعل الاستخدام الذى أورده التعريف الثانى ، وهو الربح المعلوم أدق ، فى بيان حدود هذه الزيادة ، وقدرها ، وهو ماينفى عنها الجهالة ، الى جانب انه يميزها عن غيرها من الزيادات ، التى قد لاتكون مشروعة ، كما فى الربا مثلا ، لذلك ، فانه يفضل فى هذا الجانب ، الزيادة المعلومة للتعريف الاول ، دون ذكر لطبيعتها ومقدارها .

وقد نحت تعريفات اخرى ، منحى التفصيل فى بيان ماهية المرابحة ،

---

(١) الثمن هو ماتراضى عليه المتبايعان ، ليكون عوضا عن المبيع فى عقد البيـــع .

فهى : ان يذكر البائع للمشترى الثمن ، الذى اشترى به السلعة ، ويشترط عليه ربحا ما ، للدينار أو الدرهم (١) . فهو ينطوى على تفصيل لماهية هذه المعاملة ، لم ترد فى سابقيه ، فقد بين ان البائع عليه ان يسمى ويحدد للمشترى ، الثمن الذى اشترى به السلعة من بائعها الأول ، حتى يكون المشترى الثانى على بينة من أمر هذه السلعة ، عالما بمقدار الثمن فى البيع الأول ، ومن ثم يتوليان تحديد قدر الربح بالدينار أو الدرهم .

وفى هذا المنحى ، نجد ذلك التعريف للمرابحة وهو : ان يعرف صاحب السلعة المشترى ، بكم اشتراها ، ويأخذ منه ربحا ، اما على الجملة ، مثل ان يقول : اشتريتها بعشرة وتربحنى دينار أودينارين، واما على التفصيل ، وهو ان يقول تربحنى درهما لكل دينار أو غير ذلك (٢) .

وهذا التعريف يشتمل على المعانى ، التى اشتمل عليها التعريف السابق ، من حيث ، مايجب على صاحب السلعة ، ان يبين للمشترى ، ثمن السلعة الذى اشتراها به ، ويذكر قدر الربح ، وله ان يسلك فى بيانه احد طريقين :

أولهما : ان يذكر الربح جملة ، بأن يقول البائع للمشترى ، اشتريت السلعة بعشرة ، وأريد فيها ربح دينار أو دينارين . فالربح هنا محدد على سبيل الجملة ، لانه قد سمى ربحا فى مقابل كل الثمن .

ثانيهما : ان يذكر الربح على سبيل التفصيل ، وهو ان يقول البائع للمشترى ، اشتريت السلعة بعشرة ، على ان تربحنى فيها درهما لكل دينار ، ونحو ذلك .

وفى هذا الجانب — جانب تحديد الربح — تفصيل اكثر من التفصيل

---

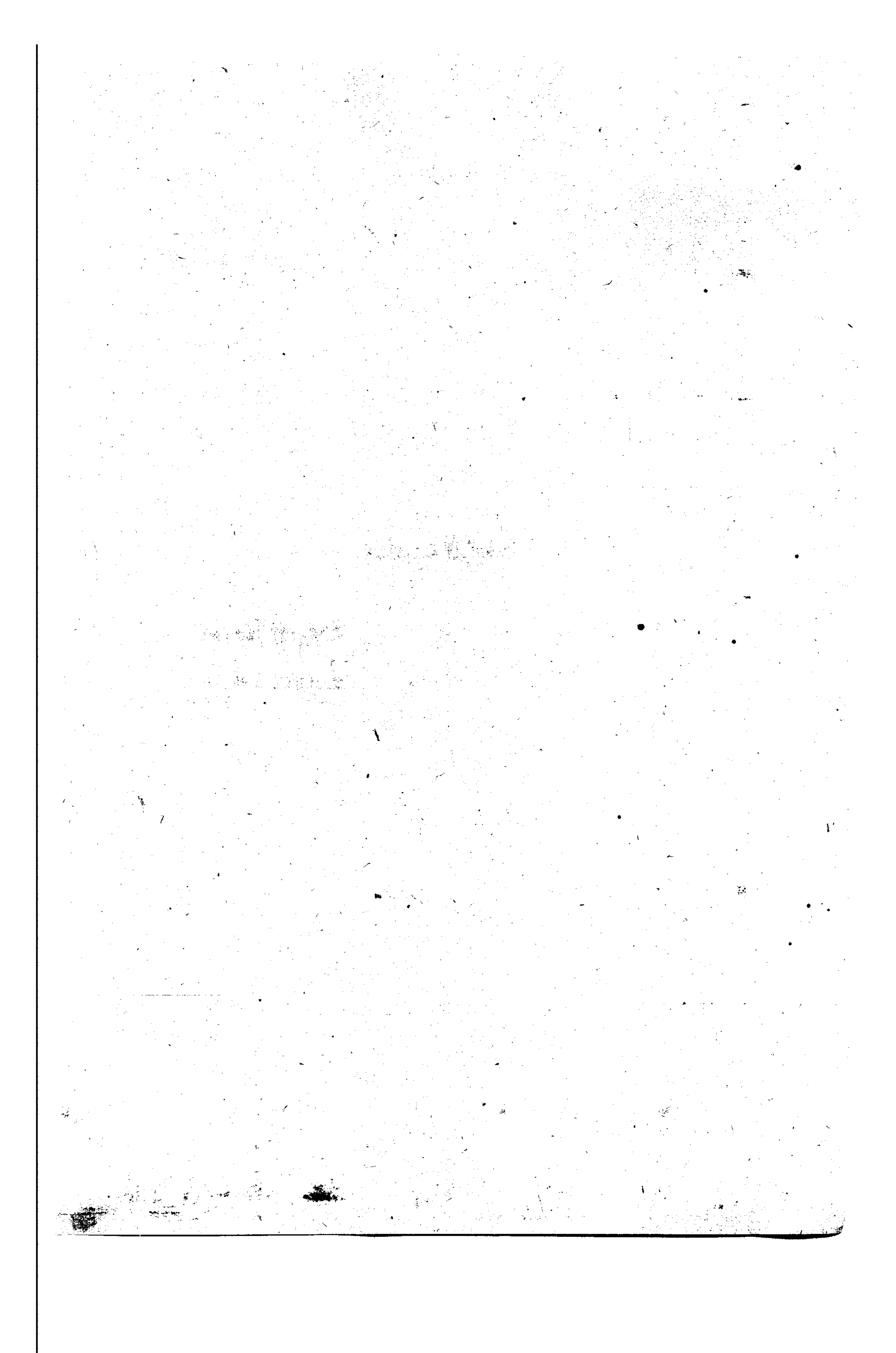
(١) بداية المجتهد لابن رشد ، جـ٢ ، ص ٢١٣ .
(٢) القوانين الفقهية لابن جزى ، ص ٢٢٦ .

الذى تضمنه التعريف السابق عليه ، لان التعريف الاول ، قد ذكر القاعدة التى يجرى على اساسها تحديد الربح ، بينما فصل الثانى نماذج للطريقة ، التى تتبع فى تحديد الربح ؛ وايا كان المدى الذى سار عليه التعريف الثانى ، فى بيان الاساس الذى يتحدد وفقا له الربح ، فانه يسلك ذات المنهج الذى يسلكه التعريف السابق عليه .

ماهيــة المرابحــة

تعريــف المــرابحة

عنــاصر التعريــف



خصـــائص المـــرابحة

٣ — عرض للخصائص والسمات العامة :

ان تتبع اقوال الفقهاء ، والنظر فى التعريفات المختلفة ، التى ذكروها ، فى بيان ماهية المرابحة ، والتعرف على جوانبها ، والاطار الذى تدور فيه ، يوضح ان المرابحة واحدة من المعاملات الاسلامية ، تتميز بخصائص وسمات معينة ، ينبغى ان تتوفر بها ، لتكون مرابحة شرعية بالمعنى الصحيح ، ويتجلى ذلك فى الخصائص التالية .

اولا : المرابحة عقد من العقود :

من خصائص المرابحة ، انها عقد من العقود ، وهى عقد بالمعنى الخاص ، ويقصد به الارتباط بين ارادتين ، من كلام او مايقــوم مقامهــا من الكتابة او الاشارة او الفعل ، يترتب عليه اثره الشرعى وهذا الارتباط هو الذى يتحقق به الانعقاد ، وهو على حد تعبير صاحب التوضيح : ارتباط اجزاء التصرف شرعا (١) ، وبمعنى آخر ، فان العقد فى المعنى المشهور عند الفقهاء ، يحتوى على ذلك الالتزام ، الذى ينشأ بين طرفين ، او مايتم به هذا الالتزام (٢) .

وينشأ عن اعتبار المرابحة ، عقد من العقود ، انه يجب ان يتوفر فيها ركنا العقد وهما الايجاب والقبول ، او يتوفر فيها الصيغة ، والعاقدان ، والمحـــل .

والصيغة فيها ، هى ما يصدر من قول او فعل ، عن احد المتعاقدين ،

---

(١) التوضيح على التنقيح ، جـ٢ ، ص ١٢٣ .

(٢) هناك الى جانب هذا المعنى الخاص للعقد ، معنى عام ، ويراد به : كل تصرف ينشأ عنه حكم شرعى ، يستوى فى ذلك ، ان يصدر من طرف واحد كالنذر والطلاق ، او من طرفين معا ، كسائر العقود ، مثل البيـــع والرهـــن .

قاصدا به انشاء العقد ، وتتحقق بالايجاب والقبول ، ومثالها ان يقول البائع : ثمن السلعة مائة وقد بعتكها بثمنها ، وربح درهم فى كل عشرة ، فيقول المشترى قبلت . وكما تجوز الصيغة بالقول ، فانها تجوز بما يقوم مقامه ، ويعتبر قاطعا فى الدلالة على المعنى المراد ، مثل الكتابة ونحوها ، من الوسائل التي تؤدى الى اتمام المعنى المقصود ، والتى لايثور الشك بالنسبة لها فى تحقق الانعقاد .

وبجانب الصيغة ، هناك العاقدان ، والعاقد ، هو من تصدر منه الصيغة ، او هو من يتولى ابرام العقد ، بواسطة الايجاب والقبول ، وللعاقد الدور الاساسى فى انشاء العقد ، وترتب آثاره عليه ، ويجب ان تتوفر فيه الأهلية الكاملة ، وهى التى يكون بموجبها أهلا لصدور التصرفات ، على وجه يعتد بها شرعا .

والمرابحة كشأن أغلب العقود ، فيها الطرفان ، اللذان يبرمان العقد ، فهناك البائع الذى يجلب السلعة ، ويقوم ببيعها ، وهناك المشترى ، الذى يأخذ السلعة ، بالثمن الأول وربح معلوم . ولابد ان توجد فى كل منهما أهلية الأداء ، وهى صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق ، والتحمل بالالتزامات ، على الوجه الشرعى ، وعليها تتوقف المعاملات والتصرفات ، بأنواعها المختلفة ، وانما اشترط فى المرابحة هذه الأهلية ، لان المعاملة فيها مما تحتاج الى خبرة وذكاء ، من جانب البائع ، الذى يجلب السلعة التى يحتاج اليها المشترى ، ومن لاتتوافر فيه اهلية الاداء،لايهتدى الى هذا الوجه من التجارة،اذ انها تعتمد على فعل الذكى المهتدى (١) . وبالنسبة للمشترى ، فانها فى حقه بيع بالثمن الذى اشتراها به البائع ، وزيادة ربح معلوم ، فاحتاج الى اهلية الأداء ، لكى يتبين احقية الربح الزائد على الثمن الأول ، وسنتناول اطراف المرابحة ، كخاصية مستقلة للمرابحة .

---

(١) الهداية للمرغينانى ، جـ٣ ، ص ٥٦ .

أما محل العقد أو المعقود عليه ، فهو ما كان موضوع التعاقد ، وينشأ عنه أثر العقد وأحكامه . ويشترط فيه ان يكون موجودا عند التعاقد ، فلا يصح بيع المعدوم ، ولاينعقد ، لانه لا يمكن ان يتعلق به حكم العقد ، وما ينشأ عنه من آثار بشىء معدوم ، كذلك لايجوز بيع ماله خطر العدم ، لان محل العقد على خطر الوجود والعدم،فيأخذ حكم المعدوم،يقول الكاسانى : فى شروط المعقود : ان يكون موجودا ، فلاينعقد بيع المعدوم ، وماله خطر العدم كبيع نتاج النتاج (١) — الحمل فى بطن امه — والثمرة قبل وجودها .

ويصح عند المالكية ، أن يكون محل العقد ، محتمل الوجود فى المستقبل ، لان هذا ليس من الغرر ، اذ ان الغرر ينتفى عن الشىء ، بأن يكون معلوم الوجـــود (٢) .

ويشترط فى المحل كذلك ، ان يكون مقدورا على تسليمه ، عند التعاقد ، فلا يصح العقد على شىء لايقدر على تسليمه ، كالاشياء الموجودة ، التى لايقدر على استخلاصها وتسليمها للعاقد الآخر ، لانه اذا لم يتمكن من تسليمها كان ذلك من الغرر (٣) ، وقـــد نهـــى النبى — صلى الله عليه وسلم — ان يكون الغرر مبيعا ، ونهى عن ان يباع ما هو غرر ، وعلل ذلـــك بما فيه من المخاطرة ، التى تتضمن اكل المال بالباطل ، كما قال : ارايت ان منع الثمرة ، بما يأكل احدكم مال أخيه بغير حق ؟ وهذا هو القمار ، وهو المخاطرة التى تتضمن اكل المال بالباطل (٤) .

ومن شروط المحل ، أن يكون معلوما علما نافيا للجهالة ، وذلك يتأتى

---

(١) بدائع الصنائع ، جـ٥ ، ص ١٣٨ ، ١٣٩ .

(٢) بداية المجتهد ، جـ٢ ، ص ١٧٢ .

(٣) معنى الغرر : هو ماخفيت عاقبته ، وطويت مغيته او انطوى امره ، وقيل ماتردد ، بين السلامة والعطب ، ومعنى هذا :ماكان مترددا بين ان يسلم المشترى ، فيحصل المقصود بالعقد ، وبين ان يعطب فلا يحصل المقصود بالعقـــد .

(٤) نظرية العقد لابن تيمية ، ص ٢٢٧ .

بالتعرف عليه وبيان صفته ، وبيان قدره ، وكافة مايتعلق به ، بحيث ينتفى معه الجهالة والنزاع ويسلم العقد من احتمال الغرر المنهى عنه ، فكان لابد من تعيينه والعلم به علما كافيا بجوانبه المختلفة .

ومن شروط المحل ايضا ، كونه قابلا لحكم العقد شرعا ، ويتأتى ذلك فى الاموال المتقومة ، والمباحة ، والجائز التعامل فيها شرعا ، فالاموال غير المتقومة كالخمر والخنزير والميتة ، والأموال العامة ، كالطرقات والصدقات ونحوها ، لاتصلح ان تكون محلا للعقد ، لانها لاتقبل حكم العقد ، اما لطبيعتها الخاصة ، كما فى الميتة ، او لنهى الشارع عنها ، فيترتب على ذلك ، ان تكون غير قابلة لحكم العقد شرعا .

ان محصلة هذه الخاصية للمرابحة ، انها كعقد من العقود ، ينبغى أن يتوفر فيها الشروط ، التى تتوفر فى عقود المعاوضات ، فى الجملة ، وبما لايتوافق مع طبيعة المرابحة ، كعقد يقوم على مخاطرة التجارة ، وهو أن يشترى السلعة بقصد أن يبيعها ويربح متوكلا على الله ، وانما اعتبرناها بعقود المعاوضات لاندارجها فى نطاقها ، وسريان احكامها عليها .

ثانيا : المرابحة معاملة من المعاملات :

المعاملات من الأمور التى شرعت ، للتيسير والتخفيف عن الناس ، وقد اجيز التعامل بها ، لسد حاجة الانسان ، وقضاء مطالبه ورفع الحرج عنه ، وقد قال تعالى : يريد الله بكم اليسر ولايريد بكم العسر «البقرة / ١٨٥» وقوله تعالى : يريد الله ان يخفف عنكم ، وخلق الانسان ضعيفا «النساء/٢٨» وعن الرسول — صلى الله عليه وسلم انه قال : بعثت بالحنيفية السمحة ، ومن خالف سنتى فليس منى (١) .

وبناء على ذلك ، كان الاصل فى الاشياء الاباحة ، حتى يدل الدليل على

---

(١) الجامع الصغير للسيوطى ، جا ، ص ٤٢٧ .

التحريم (١) ، يعضد هذا الاصل ، قول الرسول — صلى الله عليه وسلم — ما احل الله فهو حلال ، وما حرم فهو حرام ، وما سكت عنه ، فهو عفو ، فاقبلوا من الله عافيته ، فان الله لم يكن لينسى شيئا (٢) .

وتندرج المعاملات — وهى تلك الوسائل التى يسلكها الانسان الحصول على حاجياته ، وتوفير مصادر الرزق له ، وابتغاء أوجه الكسب النافع له ولمجتمعه — فى نطاق الاشياء المباحة ، التى تخضع للاصل العام ، وهو الاباحة ، طالما لم يرد نص من الشارع يتناولها بالتحريم ، أو يفرض الحظر عليهـا .

وحجتنا فى ذلك قوله تعالى : واحل الله البيع «وقال جل وعلا : اذا تداينتم بدين الى اجل مسمى فاكتبوه » وقوله عز وجل : الا ان تكون تجارة عن تراض منكم « وقوله جل جلاله : الا ان تكون تجارة حاضرة تديرونها بينكم» يقول الشيبانى ففى هذه الآيات تنصيص على الحل ، وفى بعضها ندب الى الاشتغال بالتجارة ، فمن يقول بحرمتها ، فهو مخالف لهذه النصوص ، وانما يحمل كلام صاحب الشرع عند الاطلاق على مايتفاهمه الناس فى مخاطباتهم ، لان الشرع انما خاطبنا بما نفهمه ، ولفظة البيع والشراء حقيقة للتصرف فى المال بطريق الاكتساب ، والكلام محمول على حقيقة لايجوز تركها الى نوع من المجاز ، الا عند قيام الدليل (٣) ولادليل يدل على حظر هذه الاشياء ، بل ان وضع الدليل فيها يفيد الحل ، ويتوجه اليه ، ويرشد اليها فى تدبير امور المعيشة وطلب الكسب .

ان هذا المسلك ، فى اباحة المعاملات ، هو الذى يتفق مع نظرة الشريعة ،

---

(١) الاشباه والنظائر للسيوطى ، ص ٦٦ .

(٢) وفى هذا المعنى حديث سليمان ، انه صلى الله عليه وسلم — سئل عن الجبن والسمن والفراء ، فقال : الحلال ما احل الله فى كتابه ، والحرام ماحرم الله فى كتابه ، وماسكت عنه فهو مما عفا عنه .

(٣) الاكتساب فى الرزق المستطاب ، ص ٢٠ .

وتنظيمها لشئون الحياة ، فيما يتعلق بوسائل الرزق والاكتساب ، لان الاحكام المنظمة لها ، جاءت لرعاية مصالح الناس ، وتلبية مطالبهم ، وهو مايدل عليه اتجاه النصوص ومراميها، حيث تدور القواعد العامة للشريعة فى نطاقه، يعضد هذا ان وضع الشرائع ، انما هو لمصالح العباد فى العاجل والآجل معا، وان هذا ثابت فى جميع الاحكام بالاستقراء (١) . والتتبع ، فكان اصلا شرعيا »

ويترتب على ذلك ، ان الاصل الا يطالب باقامة البرهان ، او الاتيان بالحجة ، على شرعية معاملة من المعاملات ، متى كانت داخلة فى هذا الاطار العام ، وهو الاباحة وتمت هذه المعاملة ، عن رضا وطيب نفس من العاقدين، وصدرت خالية عن الربا وعن الغرر ، وعن الغش والتدليس ، ولم تتعارض مع نص من النصوص ، ولم تتمخض عن الضرر والاضرار .

وطبقا لذلك ، فان الضابط فى حل المعاملة ، يرتبط بهذا الأصل الذى ذكرناه ، ويدور مع العلة وجودا وعدما ، فكل ما يسد حاجة ، ويحقق مصلحة وينأى عن الظلم والاضرار بحقوق الغير ، ولايتعارض مع نصوص الشرع ، يكون مباحا والأساس فيه هو الحل .

يزكى هذا الأصل ، قول ابن تيمية : وقد بينا فى غير موضع : ان الاصل فى العقود الاباحة ، فلايحرم منها الا ما حرمه الله ورسوله ، ولم يحرم الله عقدا فيه مصلحة للمسلمين ، بلا مفسدة تقاوم ذلك (٢) .

ويقابل هذا الأصل ، وينشأ عنه ، ان من يقول بحرمة معاملة من المعاملات ، يطالب باقامة الدليل على مايقول ، فاذا ما اثبت بالحجة والبرهان أن المعاملة حرام لتعارضها مع نص من النصوص ، أو لما شابها من غرر ، أو لما انطوى عليه من اكل لاموال الناس بالباطل ، فهى حرام ، لوجود المفسدة المؤدية الى الحرمة ، فاذا عجز عن اقامة الدليل ، وكان قوله ادعاء

(١) الموافقات للشاطبى ، ج٢ ص ٦ ومابعدها .
(٢) نظرية العقد ، ص ٢٢٧ .

لاينهض على اساس شرعى ، لم يكن فى كلامه حجة وبقيت المعاملة على اصلها من الحل والاباحة ، وينطبق عليه قول الله تعالى : قل أرأيتم ما أنزل الله لكم من رزق ، فجعلتم منه حراما وحلالا ، قل الله اذن لكم ، ام على الله تفترون «يونس /٥٩» .

ان المعاملات فى الشرع الاسلامى ثلاثة أقسام :

١ — معاملة محرمة ، وهى تلك المحرمات التى تناولتها النصوص بالتحريم ، وورد فيها النهى ، عن اتيانها او الاقتراب منها ، وذلك مثل الربا ، واكل المال بالباطل والاتجار فى الخمر والخنزير ، وما الى ذلك .

وقد تكون المعاملة محرمة ، لتعارضها مع اصل شرعى صحيح ، كالضرر والضرار ولما فيها من ظلم ، ومفسدة بمصالح الفرد والجماعة ، فتكون ممنوعة يحرم اتيانها ، وتلحق بالمحرمات التى جاءت بها النصوص .

وثمة ملاحظة على هذه المعاملات المحرمة ، مؤداها ان دائرة هذه المحرمات دائرة ضيقة ، لانها تخالف الاصل العام ، وهو الاباحة ، ذلك ان الحرام ما حرمه الله ، لاماحرمه البشر أو ادعوا القول بتحريمه ، بغير سند او برهان .

٢ — معاملة حلال : وهى تلك المعاملات ، التى تندرج فى نطاق المشروعية الاسلامية ، ذات الدائرة الواسعة ، والتى تمثل الاصل العام الذى يحتكم اليه فى تشريع المعاملات . ومن امثلتها البيوع بأنواعها ، البيع المطلق ، والبيع بالمرابحة والتولية والوضيعة والسلم ، والاجارة ، والشركات والرهن ، وغيرها . فان هذه المعاملات وأمثالها ، من قبيل المعاملات الحلال، لما فيها من النفع والمصلحة ، ولانها الكفيلة بالوفاء بمصالح الناس واحتياجاتهم فى شئونهم المعيشية الدنيوية ، بل لانغالى اذا قلنا ، انها لازمة لصحة الاديان ، لانها تكفل سلامة الابدان وسلامة الابدان ، تؤدى الى سلامة الاديان ، فان من

يؤدي حقوق الله من العبادات ، يحتاج الى أن يكسو عورته ، ويسد رمقه ، ويجهز راحلته ، ويوفر نفقته ، للقيام بأركان الاسلام ، من الصلاة والزكاة والصيام والحج .

من اجل ذلك ، كانت هذه الدائرة ، هى اوسع الدوائر ، واكثر طلبا للشارع ، فانه قد يبيح المعاملة ، وقد يندب اليها ، وقد يوجبها فى بعض الاحيان (١) . كما فى الكسب اللازم للبقاء على حياة الانسان ، بالاتجار و البيع والشراء مثلا .

٣ — معاملة مسكوت عنها : وهى ذلك النوع من المعاملات ، التى لم يرد بحلها او حرمتها ، نص من النصوص ، فهى معاملات مسكوت عنها ، لم ينص على حكمها الشرعى ويظهر اهمية هذا النوع من المعاملات ، فيما تكشف عنه ، تطورات الاعصار ، وتغاير المكان ، وقد تكون منها معاملات تنتمى الى قسم المعاملات الحرام ، لما يشوبها من ربا وغرر أو ظلم واضرار ، وقد يكون منها معاملات ، تندرج فى نطاق الحل ، لانها تعرو عن هذه الأوصاف ، ولاتتعارض مع الأصول الشرعية .

ويمكن فى هذا الاطار استحداث معاملات جديدة ، يحتاجها النشاط الاقتصادى فى كل عصر ، شريطة ، الا تتعارض مع النصوص أو القواعد الشرعية ، لان الاحكام الشرعية مبناها مصالح الناس .

وحكم هذه المعاملات المسكوت عنها ، هو الحل ، فتكون ملحقة بالمعاملات الحلال فى اثبات حليتها ، وفى ابعاد الحرمة عنها ، بالضابط الذى وضعه الشارع الاسلامى وسند هذا الحل هو قول الرسول — صلى الله عليه وسلم — ما أحل الله فهو حلال ، وماحرم فهو حرام ، وماسكت عنه ، فهو عفو ، فاقبلوا من الله عافيته ، فان الله لم يكن لينسى شيئا » ويتبع ذلك ، ان

---

(١) انظر ، قواعد التنمية الاقتصادية فى القانون الدولى ، والفقه الاسلامى للمؤلف ، ص ٣١ وما بعدها .

القول بحل هذه المعاملات ، يكون قائما على مراعاة المصالح ، والتيسير والتخفيف ، ورفع الحرج عن الناس ، لكن دليل الحل فيها ، لايرقى ، الى دليل الحل ، في المعاملات الحلال المنصوص عليها ، أو التى تدور فى فلك القواعد العامة ، لان دليل الحل فى الأخيرة أصرح وأقوى منه فى المعاملات المسكوت عنها ، ولانها قد تتطابق من حيث الاركان والشروط والمعنى ، مع المعاملات الحلال ، فى جانب من هذه الجوانب ، لكنها قد تختلف عنها فى امور أخرى ثانوية ، كطريقة التنفيذ وغيره مما يقود الى القول انها من المعاملات المسكوت عنها ، وليس من المعاملات الحلال ، التى كانت تجرى فى صدر الاسلام . لذلك ، فان هذه المعاملات قد تختلف فيها أنظار المجتهدين .

ثالثا : المرابحة بيع من البيوع :

المرابحة عقد بيع ، لكنه بيع على صورة معينة ، حيث يبيع المشترى الأول الى المشترى الثانى السلعة ، بالثمن الذى اشتراها ، وزيادة ربح معلوم .

وبهذا تفترق المرابحة عن البيع العادى ، وهو مايطلق عليه بيع المساومة ، وفيه يبيع الانسان السلعة الى المشترى ، بعد المساومة بينهما على الثمن ، بغض النظر عما قام عليه المبيع من مال .

واعتبار المرابحة عقد بيع ، هو ماتدل عليه نصوص الفقهاء ، بلا خلاف بينهم (١) وهو مايعنى ، سريان الأحكام العامة لعقد المرابحة ، باعتباره عقد بيع ، ومن تلك الإحكام ، ان يكون المبيع مملوكا للبائع ، عند ابرام العقد ، فلا يجوز بيع سلعة لايملكها العاقد او موكله ، لحديث حكيم بن حزام ، فقد قال للنبى — صلى الله عليه وسلم — ان الرجل يأتينى ، فيلتمس من البيع

---

(١) يدل على ذلك التعريفات التى أوردناها فى تعريف المرابحة : بيع بالثمن الاول بزيادة . البيع برأس المال وربح معلوم ، ان يذكر البائع للمشترى الثمن ، الذى اشترى به السلعة ، ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدراهم . انظر المراجع السابقة . كذلك ماعرفها به الشيرازى فى قوله : ويجوز ان يبيعها مرابحة ، وهو ان يبين رأس المال وقدر الربح . المهذب ج١ ، ص ٣٨٢ .

ماعندى ، فامضى الى السوق فاشتريته ثم ابيعه منه ، فقال النبى — صلى الله عليه وسلم — لاتبع ماليس عندك ، فهو يتضمن النهى الصريح عن بيع مالا يملكه الانسان ، وان كان يمكن له ان يحصل عليه من السوق ، لانه يمكن ان ينقطع من السوق ، فلا يمكنه الحصول عليه ، فيفتح بذلك باب المنازعة ، فضلا عما فيه من الجهالة والغرر ، وهما من الآفات التى تشوب البيع ، فجاء الشارع بالنهى عنهما .

— ومادام انه يشترط فى المبيع ، ان يكون مملوكا للبائع ، فان هذه الملكية ، تظل على ملك البائع ، وفى ضمانه ، فاذا هلك وهو فى يده ، كان ضمانة عليه ، اذا لم يكن قد سلمه الى المشترى ، ولاشىء على المشترى (١) ، فان تلف بآفة سماوية انفسخ البيع ، لانه فات التسليم المستحق بالعقد ، فانفسخ البيع ، وان اتلفه اجنبى ففيه قولان : احدهما انه ينفسخ البيع ، لانه فات التسليم المستحق بالعقد ، فانفسخ البيع ، كما لو تلف بآفة سماوية والثانى : ان المشترى بالخيار ، بين ان يفسخ البيع ، ويرجع بالثمن ، وبين ان يقر البيع ، ويرجع على الاجنبى بالقيمة ، لان القيمة عوض عن المبيع ، فقامت مقامه فى القبض . فان اتلفه البائع ، فقد قال اكثر اصحاب الشافعى : ينفسخ البيع قولا واحدا ، لانه لايمكن الرجوع على البائع بالقيمة ، لان المبيع مضمون عليه بالثمن ، فلا يجوز ان يكون مضمونا عليه بالقيمة ، بخلاف الاجنبى ، فان المبيع غير مضمون عليه بالثمن ، فجاز ان يضمنه بالقيمة فان اتلفه المشترى استقر عليه الثمن ، لان الاتلاف كالقبض (٢) .

وعند مالك تفصيل ، فان كان المبيع مما يجب على البائع فيه حق توفيه ، من وزن وعدد — المثليات — فلا يضمنه المشترى الا بعد القبض ، وأما ماليس فيه حق توفيه ، وهو الجزاف او مالايوزن ولايكال ولايعد — القيميات — ،

---

(١) الاختيار ، جـ٢ ، ص ١٨ .
(٢) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٩١ .

وهو حاضر ، فان ضمانه من المشترى وان لم يقبضه . وأما المبيع الغائب ، فالرواية المشهورة عن مالك فيه ان الضمان من البائع ، الا ان يشترطه على المبتاع . وأخرى ان ضمانه من المشترى ، الا أن يشترطه على البائع ، وثالثة ، التفرقة بين ما ليس بمأمون البقاء الى وقت الاقتضاء كالحيوان والمأكولات ، وبين ما هو مأمون البقاء (١) .

وعند أحمد ، لو تعيب فى يد البائع أو تلف بعضه ، بأمر سماوى ، فالمشترى مخير بين قبوله ناقصا ، ولاشىء له ، وبين فسخ العقد والرجوع بالثمن ، لانه ان رضيه معيبا ، فكأنه اشترى معيبا ، هو عالم بعيبه ، ولا يستحق شيئا من اجل العيب ، وان فسخ العقد ، لم يكن له اكثر من الثمن ، لانه لو تلف المبيع كله ، لم يكن له اكثر من الثمن ، فاذا تعيب او تلف بعضه كان اولى . وان تعيب بفعل المشترى او تلف بعضه ، لم يكن له فسخ لذلك ، لانه اتلف ملكه ، فلم يرجع على غيره (٢) .

ويتصل بذلك بيع السلعة قبل قبضها ، ومدى جوازه ، والشافعية على انه لا يجوز بيع السلعة قبل القبض ، وذلك فى كل بيع ، لانه بيع ما لم يستقر ملكه عليه وهو ممنوع عندهم ، لحديث حكيم بن حزام ، قال يارسول الله انى أبيع بيوعا كثيرة ، فما يحل لى منها مما يحرم ؟ قال : لاتبع ما لم تقبضه ، ولانه ربما هلك فانفسخ العقد ، وذلك غرر من غيرحاجة ، لم يجز (٣) . وهو ما يذهب اليه الامام احمد ، فان الحديث على عمومه ، يقتضى النهى عن بيع ما فى الذمة ، اذا لم يكن عنده (٤) ونص الحديث ، قول الرسول — صلى الله عليه وسلم — لاتبع ماليس عندك .

والحنفية على انه لا يجوز بيع المبيع المنقول ، قبل قبضه ، لان النبى — صلى الله عليهوسلم — نهى عن بيع ما لم يقبض ، ولان فيه غرر

(١) بداية المجتهد ، جـ٢ ، ص ١٨٩ .
(٢) المغنى ، جـ٤ ، ص ١٢٣ .
(٣) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٤٩ .
(٤) زاد المعاد ، لابن القيم ، جـ٤ ، ص٢٦٤ .

انفساخ العقد على اعتبار الهلاك . اما المبيع العقار ، فيجوز بيعه ، قبل القبض عند ابى حنيفة وابى يوسف ، لان الهلاك فى العقار نادر ، بخلاف المنقول ، ولان ركن البيع صدر من اهله مضافا الى محله ، ولاغرر فيه وعند محمد لا يجوز بيع العقار قبل القبض ، لعموم حديث النهى عند بيع مالم يقبض ، واعتبارا بالمنقول (١) فيكون مثله .

والمالكية على انه يجوز بيع ما سوى الطعام قبل القبض ، فى كل بيع ، يدل عليه حديث عبد الله بن عمر ان رسول الله — صلى الله عليه وسلم — قال : من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه (٢) . ففى الحديث دليل على اشتراط القبض فى الطعام ، دون سواه من المبيعات الاخرى ، وهو ما يذهب اليه سائر الفقهاء ، حيث لا يجوزون بيع الطعام قبل قبضه ، لنص الحديث .

وكيفية القبض ، تكون بالتخلية فى المنقولات ، والقبض فى المكيلات والموزونات ، يكون بكيلها ووزنها من جانب المشترى ، فانه بذلك يتم القبض وبه تنضبط الاشياء ويأخذ كل حقه دون زيادة او نقصان .

ولما كان القبض قد يختلف من بيع لاخر ، فان الاجدى ان يكون قبض كل شىء بحسبه ، وفى رواية عن أحمد أن القبض فى كل شىء بالتخلية مع التخيير ، لانه خلى بينه وبين المبيع من غير حائل ، فكان قبضا له كالعقار (٣) . وقد يكون قبض المنقول بالنقل ، وقبض العقار بالتخلية .

ومن الاحكام المتعلقة بالثمن ، انه يجب أن يكون معلوما قدره وصفته، مثل ان يقول المشترى اشتريت بألف جنيه مصرى ، فاذا اطلق الثمن فى البيع ، كان على غالب نقد البلد ، لانه المتعارف عليه ، فى النطاق

---

(١) الهداية ، جـ٣ ، ص٥٩ .
(٢) بداية المجتهد ، جـ٢ ، ص١٤٤ .
(٣) المغنى ، جـ٤ ، ص١٢٥ .

الذى تم فيه العقد ، وهو الميسر الحصول عليه ، والشأن أن يكون الثمن نقداً حالاً ، اذ ان المبيع يقابله الثمن الحاضر (١) ، واذا كان البيع بثمن حال جائز : فانه يجوز كذلك البيع بثمن مؤجل ، ويكون الاجل معلوماً. لان النصوص مطلقة فى هذا الشأن ، قال تعالى : واحل الله البيع . ولان النبى — صلى الله عليه وسلم — اشترى من يهودى طعاما الى أجل معلوم ، ورهنه درعه .. ولا بد أن يكون الاجل معلوما ، لان الجهالة فيه مانعة من التسليم الواجب بالعقد (٢) ، ولانه يفضى الى المنازعة حتما ، حيث يحدد كل منهما الاجل الاصلى له ، وهو يكون بالقرب بالنسبة للبائع ، وبالبعد بالنسبة للمشترى .

والاجل المعلوم ، هو الاجل الذى تحدد له وقتا معلوما ، كيوم كذا او اول سنة كذا ، وقد يتضمن التحديد بعض الجهالة ، وهو التحديد الذى يكون الزمن فيه معروفا ، على وجه التقريب ، كزمن الحصاد ، او زمن الاعياد ، وهو جائز تصحيحا لمعاملات الناس .

رابعا — المرابحة مبناها الربح الحلال :

تقوم المرابحة على طلب الربح ، وتهدف اليه ، من خلال التعامل المشروع ، الذى يتخذ من الاتجار فى الاعيان وسيلة للكسب ، وابتغاء الفضل . وفى نظر الاسلام ، فان كل ربح لا يعتبر حرام ، وليست كل زيادة على رأس المال ، تعد زيادة ربوية محرمة .

---

(١) ثمة فرق بين الثمن والقيمة : فالثمن : ما تراضى عليه المتبايعان ، ليكون عوضا او بدلا عن المبيع فى عقد البيع . والقيمة ما يقوم به المبيع فى السوق . احكام المعاملات الشرعية ، على الخفيف ، ص١٦٨ .

(٢) الهداية ، ج٣ ، ص٢٢ .

وأساس ذلك ، أن الربح يعتبر حلالا ، اذا كان ناتجـا عن عمل ، أو كان نتيجة سعى يبذل فيه الانسان ماله وعمله وخبرته ، من أجـل الحصول على الربح ، دون استغلال لحاجة الآخرين ، أو مصادمة لنص من النصوص . فمن يملك مالا ، يشترى به عينا من الاعيان ، ثم يقوم ببيعها نظير ربح معين ، فانه يكون قد حصـل على الربح ، من مظانه المشروعة ، فهو أنفق ماله فى وجوهه المشروعة بالطرق المشروعة ، وحصل على الربح من مصادره المشروعة . وهو ما تتأسس عليه عملية المرابحـة التى تهدف الى الربح الحلال ، المبنى على التراضى من جانب المتعاقدين .

لكن المرابحة اذا كانت قائمة على الربح ، فان الربح لا يجب ان يكون هو الشغل الشاغل له ، أو الهدف الاوحد لاتجاره ، فانه ان كان يبتغى منها ، الكفاية لنفسه وأولاده ، فهو أمـر محمود ومطلوب ، ليعفة نفسه وأولاده عن الفاقة ومذلة السؤال . وان كان يطلب منها الزيادة على الكفاية ، لاستكثار المال وادخاره ، لا ليصرف الى الخيرات والصدقات ، فهى مذمومة (١) . لان شـاغله هـو تكوين الثروات ، والاستطالة على الناس ، والانصراف عن آخرته ، الى دنياه ، والانشغال بها ، عن اداء حقوق الله وشرعه .

وقد حدد الفقه ضوابط الربح الحـلال ، الذى لا يدخل فى الزيادة المؤثمة ، ولسنا نقصد من ذلك بيان شروط المرابحة ، فذلك موضـعه تفصيلا فيما بعد ، ولكننا نبغى ، بيان كيفية الحصول على الربح ، من الاوجه الشرعية ، والاطار الذى يمكن من خلاله تحقيق ربح مشروع ، بمنأى عن الربا أو الغش او التدليس او الغرر .

---

(١) أحياء علوم الدين ، للغزالى ، ج٤ ، ص٧٥٩ .

ونجد من هذه الاوجه الشرعية ، ما يقرره الكاسانى (١) ، فى تحديده لمصادر الربح الحلال ، فان الربح انما يستحق اما بالمال ، واما بالعمل ، واما بالضمان ، ويقول : أما ثبوت الاستحقاق بالمال ، الربح فى الربح نماء راس المال ، فيكون لمالكه ، ولهذا استحق رب المال الربح فى المضاربة . واما بالعمل ، فان المضارب يستحق الربح بعمله ، فكذا الشريك . واما بالضمان ، فان المال اذا صار مضمونا على المضارب ، يستحق جميع الربح ، ويكون ذلك بمقابلة الضمان خراجا بضمان ، يقول النبى — صلى الله عليه وسلم — الخراج بالضمان (٢) . فاذا كان ضمانه عليه ، كان خراجه له .

ويبين من ذلك ، أن الربح قد يكون مصدره المال ، بالنسبة لمالكه الذى قد يستغله فى المضاربة الاسلامية ، وقد يكون مصدره العمل ، بالنسبة للمضارب الذى يستحق الربح بعمله ، وقد يكون مصدره الضمان ، اذا كان مضمونا على المضارب ، فانه يأخذ كل الربح . ولئن كان مصدر الربح فى هذه الصور ناتجا عن المضاربة ، فلا يعنى ذلك انحصار مصادر الربح فيها ، والا ما الذى يمنع ، أن يندمج رأس المال مع العمل ، من قبل شخص يملك مالا ، ويقدر على بذل الجهد ، فى السوق ، بواسطة البيع والشراء ، فى السلع المختلفة ويحصل من جراء ذلك على الربح والمال ، من الأوجه الحلال ، وعندئذ يكون الربح الذى استحقه خالصا له .

على أن الشخص اذا ما اتخذ الاتجار بالبيع والشراء ، فى الاعيان ، رغبة فى الربح ، حرفة له ، فان عليه أن يضع نفسه موضع من يشترى

---

(١) بدائع الصنائع ، ج٧ ، ص ٣٥٤٥ .
(٢) الجامع الصغير للسيوطى ، ج١ ، ص ٥٥٨ .

منه ، ويتحرى العدل معه بكل ما لو عومل به شق عليه ، وثقل على قلبه فينبغى أن لا يعامل غيره به .

وفى سبيل تحقيق ذلك ، فان على الشخص الا يشترى الا الجيد من السلع ، الذى يقنع به ويرتضيه ، فيما لو أمسكه ، وعليه أن يقنع فى بيعه بالربح اليسير . فانه ادعى للنماء والبركة .

فان قيل أن المتعرض للربح ، والطالب له ، أو راعى هذه المعانى ، فقلما يكثر بيعه وتنفذ معاملاته ، لانه لا يتحرز عن الغبن طلبا للربح ، فيرد عليه كما يقول الغزالى (١) .

ينبغى أن لا يغبن صاحبه ، بما لا يتغابن به فى العادة ، فأما أصل المغبنة فمأذون فيه ، لان البيع للربح ولا يمكن ذلك الا بغبن ما ، ولكن يراعى فيه التقريب ، فان بذل المشترى زيادة على الربح المعتاد ، اما لشدة رغبته ، أو لشدة حاجته ، فى الحال اليه ، فينبغى أن يمتنع من قبوله ، فذلك من الاحسان ، ومهما لم يكن من تلبيس ، لم يكن أخذ الزيادة ظلما وقد ذهب بعض العلماء الى أن الغبن يزيد على الثلث يوجب الخيار لانه يندرج تحت وصف الغبن الفاحش ، وهو غير جائز ، لذلك فان له رد السلعة .

ولهذه المعانى ، فان واجب التاجر ، يتلخص فى أن لا يثنى على السلعة ، بما ليس فيها ، وان لا يكتم من عيوبها وخفايا صفاتها شيئا اصلا ، وان لا يكتم فى وزنها ومقدارها شيئا ، وأن لا يكتم من سعرها ما لو عرفه المعامل لامتنع عنه (٢) . لان عدم مراعاة هذه الامور ، يوقعه

---

(١) احياء علوم الدين ، جـ ٢ ، ص ٧٨٧ .
(٢) احياء علوم الدين ، جـ ٤ ، ص ٧٧٩ .

فى الغش والتدليس والتغرير ، وبصير كسبه غير مشروع ، لما شابه من الأمور المنهى عنها ، ولما يسببه من ضرار وظلم لمن يتعامل معه .

فاذا علمنا حرص ، كل مرابح على الربح ، وحرص الاسلام على تنقية هذه المعاملة من الشوائب التى قد تشوبها ، فى سبيل الحصول على الربح ، حتى لا تكون الزيادة ، من قبيل الربا ، او اكل المال بالباطل ، فان العمل الى جانب راس المال ، يلعب دورا هاما ، فى اتمام المرابحة ، وآية ذلك ، أن المرابحة تتم من خلال سلسلة من العمليات المركبة من البيع والشراء ، يتحول فيها المال من حال الى حال ، وتنعقد المعاوضات ، بين اكثر من شخص ، وفى كل مرة يبذل الشخص ماله ، ويعمل عقله ، ويجوب الاسواق ، بغية استحقاق الربح من هذه العمليات .

وهذا ما يظهر فى محاولة الشخص الحصول على السلعة الجيدة ، او التى يجد لها سوقا رائجة ، ومشتريا يرغب فيها ، فان اصل التجارة فى البيع والشراء ، أن يشترى من زاهد او مضطر الى اخذ الثمن ، ويبيع من راغب او محتاج الى الشراء لان ذلك من اوكد الاسباب الى مكان الاستصلاح فى المشترى ، وتوفر الربح (١) .

ومن اجل ذلك ، يسعى المرابح الى عرض خدماته على الآخرين ، ويتلمس رغباتهم ، ويتعرف على اتجاهاتهم ، فاذا ما تقدم له شخص يرغب فى سلعة ما ، فانه يقوم بشرائها ، ويبيعها له بثمنها نظير ربح معين ، يتفقان عليه ، بل ان الفقه قد رخص له ، ضمانا لهذا الربح المشروع ، أن يحصل على سلعة ما ، بان يبتاعها من البائع ، الى اجل ، وبعد ان يقبضها المشترى ، له ان يبيعها باكثر من الثمن ، وبدين ونقد ، وهاهو

(١) الاشارة الى محاسن التجارة للدمشقى ، ص ٣٦ .

نص الشافعى ، قال : ومن باع سلعة من السلع الى أجل من الآجال ، وقبضها المشتري ، فلا بأس أن يبيعها ، الذى اشتراها ، بأقل من الثمن ، او اكثر ودين ونقد ، لانها بيعة غير البيعة الاولى (١) . فهما معاملتان تستقل احداها عن الاخرى .

ويتضح من هذا أن الاسلام ، اذا كان قد أوصد بابا للربح — فانه قد اوصده ، لما يجلبه من آفات ومظالم واضرار ، تلحق بالمتعاملين ، وتجعل فئة تثرى على حساب أخرى ، وتستغلها — فانه قد فتح أبوابا للربح ، تحقق النفع لكل متعامل ، وتحفظ له رأس ماله ، فان رأس المال ، هو الذى يجلب الربح ، وبحفظ الاصول تثمر الفروع ، عن طريق تنميتها ، واستخراج ربحها بالحلال ، فهو مطلوب للشرع ، بل مرغوب له ، لما فيه من اعانته على أمر دينه ودنياه ، ذلك ان تثمير المال آلة المكارم ، وعون على الدين ومتألف الاخوان وان من فقد ماله ، قلت الرغبة فيه والرهبة منه ، ومن لم يكن بموضع رغبة ولا رهبة ، استهان الناس به (٢) . ومن ثم يسعي الانسان جاهدا ، لئلا يكون على هذه الحالة ، ويسلك طريق المخاطرة بالتجارة ، بأن يشترى السلعة من غيره ، بقصد أن يبيعها ويربح ، ويتوكل على الله فى ذلك (٣) .

ولا يقف الاسلام عند اباحته للربح ، وتوجيه الانسان له ، فانه يرشده إلى افضل الوسائل ، التي تحقق له هذا الهدف ، ودليل ذلك ما روى عن النبى — صلى الله عليه وسلم — انه قام اليه رجل فى بعض الايام فقال : ان معيشته التجارة ، وهو محارف فيها ، لا يشترى شيئا ، الا كسد

---

(١) الام ، ج٣ ، ص٣٨ .
(٢) الاشارة الى محاسن التجارة ، ص ٩١ .
(٣) زاد المعاد ، ج٤ ، ص ٢٦٥ .

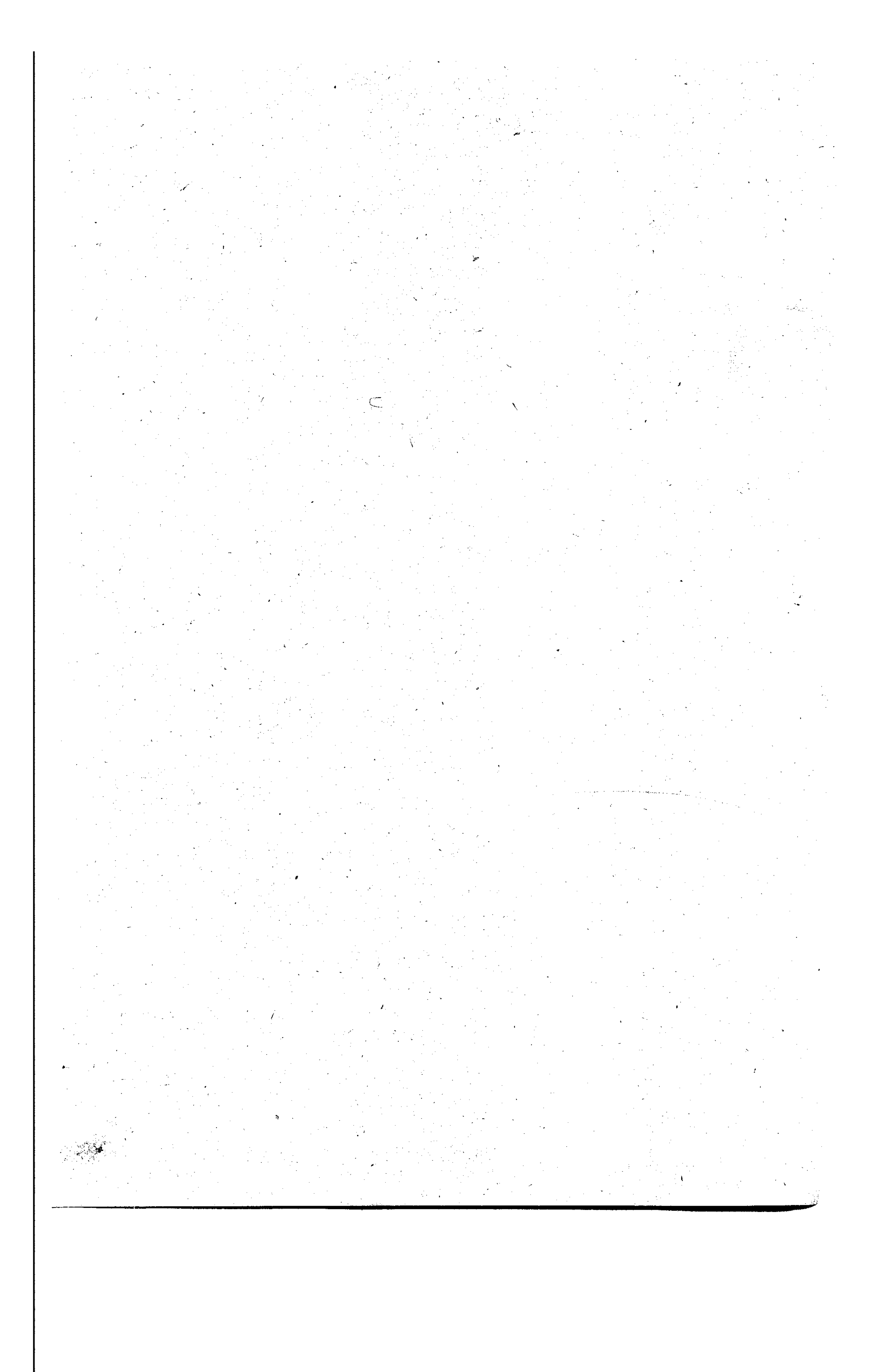
أو فسد عنده : فقال له : هل ربحت قط فى شىء اشتريته ، وتجاسرت به ربحا سررت به ، فقال ما اذكر انه اتفق لى ذلك ، الا فى القرض ، قال فالزم القرض ، فلزمه ، فاستغنى واثرى ، وحسنت حاله ، فبلغ ذلك النبى — صلى الله عليه وسلم — قال : من بورك له فى شىء فليلزمه (١) .

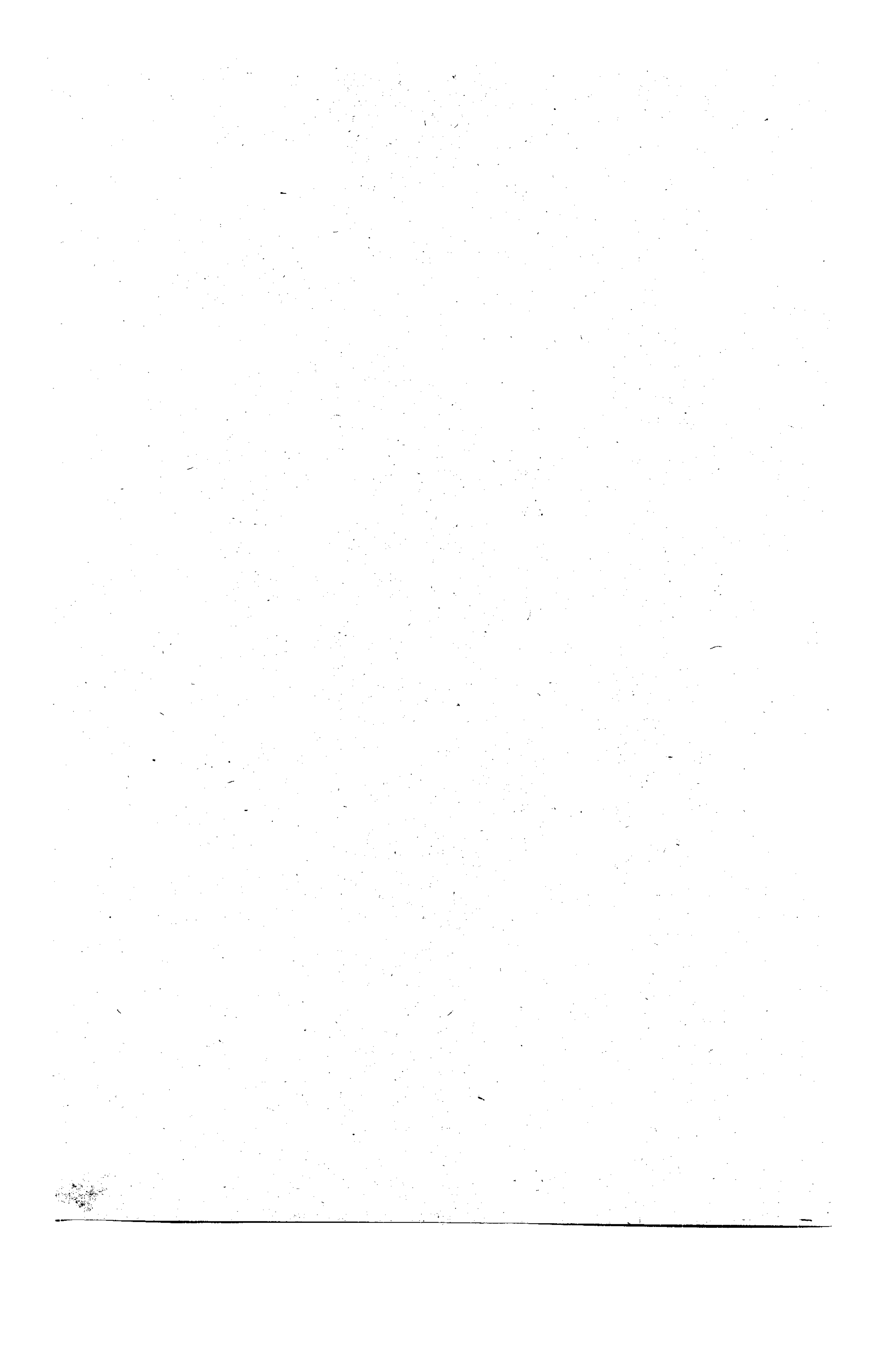
ففى الحديث ارشاد وتوجيه ، الى العمل فيما يحسنه ، وتلمس طرق اكتساب المال ، فى الاعمال التى يتقنها ، والتى تعود عليه بالنفع ، واغناء نفسه ، وتحقيق مصلحته .

وما يصدق على الافراد ، فى عملية المرابحة ، بهدف الربح وما يتبعونه من ضوابط واطر ، ينبغى الالتزام بها ، يصدق على المؤسسات ، التى تتخذ من المرابحة وسيلة للربح ، فان عليها مراعاة هذه الضوابط واستخدامها لمصدر من مصادر التمويل المشروع ، فى مجال التجارة الداخلية أو الخارجية حسب رغبة العملاء ، كبديل عن التمويل الربوى ، الذى تستخدمه البنوك التجارية من اجل الحصول على الارباح ، والتى تعتمد جميعها على نظام القروض بفائدة ، التسهيلات الائتمانية بانواعها المختلفة ، والتى تدخل جميعها فى دائرة الاقراض بفائدة ، مما هو محظور فى الشرع الاسلامى .

---

(١) الجامع الصغير للسيوطى ، جـ٢ ، ص١٦٤ .





مشروعية المرابحة

الأصل الوارد فى القرآن الكريم

الدليل من السنة المطهرة

الآثار المروية عن الصحابة

مشروعية المرابحـــة

٤ — مصـــادر مشروعية المرابحة :

المرابحة طلب للكسب وابتغاء للفضل ، بالضرب فى الارض ، للحصول على الاعيان المالية وبيعها وهى بالمعنى الخاص ، الذى تنعقد به ، وتتم وفقا له ، ليس عليها دليل خاص ، من النصوص ، لكن بالمنحى التى تتجه اليه ، وفى النطاق الذى تجرى فيه ، كعقد من عقود البيع ، يبتغى الربح الذى ييسر الله به ، هناك العديد من النصوص ، والنظر الفقهى ، الذى يقضى بمشروعيتها ويدل عليها .

أولا — من القرآن الكريم :

يقول الله تعالى : وآخرون يضربون فى الارض ، يبتغون من فضل الله « المزمل / ٢٠ » .

وقوله جل شأنه : ليس عليكم جنـــاح أن تبتغوا فضـــلا من ربكم « البقرة / ١٩٨ » .

والمرابحة فضـــل من الله ، يستحقه الساعى على نفســـه وأهله ليعفها ، ويرضى فيه بما قسم الله ، ويلتزم فيه أحكامه .

ويقول عز وجل : وأحل الله البيع « البقرة / ٢٧٥ » .

وقوله تعالى : الا أن تكون تجارة عن تراض منكم » .

يقول الشافعى تعقيبا على النصين : ذكر الله البيع فى غير موضـــع من كتابه ، بما يدل على اباحته ، فاحتمل احلال الله عز وجل البيع معنيين أحدهما أن يكون أحل كل بيع ، تبايعـــه المتبايعان ، جائزى الامر ، فيما تبايعاه ، عن تراض منهما ، وهذا اظهر معانيه . والثانى : أن يكون الله

عز وجل ، احل البيع ، اذا كان مما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم — المبين عن الله عز وجل ، معنى ما اراد (١) ولم يثبت ان النبى — صلى الله عليه وسلم — قد نهى عن المرابحة ، بل الثابت عنه انه قد اباح البيع لطلب الفضل ، وحث عليه ، اغناءاً للتقشف وتعففاً لها ، فتكون المرابحة قد ابيحت دلالة لا نصا ، اذ ان النص قد دل على حل البيع المطلق ، وهو البيع عن طريق المساومة ، لانه الذى تدل عليه عبارة النص لجريان التعامل به ، فى كل عصر ، ولانه الذى يفهم من النص عند اطلاقه ، فهو المعنى الذى يتبادر الى الذهن ، اما المرابحة ، فان النص بعمومه يشملها ، لانها بيع ، لكنها بيع امانة ، فتدخل تحت مسمى البيع ، وينطبق عليها الحل والجواز ، الذى يدل عليه النص .

ثانيا : من السنة المطهرة :

يقول النبى صلى — الله عليه وسلم — اذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم (٢) . ففى الحديث دلالة على جواز المرابحة ، فان المرابحة بيع عين بثمن فيكون الجنسان فيها مختلفين ، فيجوز بيع احدهما بالآخر ، بزيادة معلومة على الثمن ، ولايدخل هذا البيع ضمن الربا ، الذى نهت النصوص عنه ، بل يكون بيعا مباحا بهذا النص ، وبغيره من النصوص الأخرى ، التى تدل على حل البيع .

ثالثا : من اقوال الصحابة :

ماروى عن عبد الله بن مسعود ، أنه : كان لايرى بأسا ، ببيع عشرة

---

(١) الام ، جـ٣ ، ص٣ .

(٢) نصب الراية للزيلعى ، جـ ٤ ، ص ٣٠ . وقد صدر الحديث بذكر الأصناف الربوية الستة .

اثنى عشر ، أو بيع عشرة احد عشر (١) . فهذا النظر من الصحابين الجليلين نص فى شرعية المرابحة ، واقرار التعامل بها ، حيث انها بيع بالثمن الاول وربح معلوم ، والثمن المذكور عشرة ، والربح واحد فصار البيع مرابحة بأحد عشر .

وعن عثمان قال : كنت ابتاع التمر من بطن من اليهود ، يقال لهم بنو قينقاع وابيعه بربح ، فبلغ ذلك النبى — صلى الله عليه وسلم — فقال ياعثمان اذا ابتعت فاكتل ، واذا بعت فكل (٢) فيه دلالة على شرعية طلب الربح فى البيع ، وسلوك السبل الموصلة الى هذا .

رابعا : أقوال الفقه :

يذهب الفقه الى تجويز المرابحة ، اذ انها من المعاملات التى يحتاجها الناس ، ولا تتضـــمن ما نهى عنه الشـــارع من الربا او الغش او التدليس او الغرر ، فتكون مباحة ، بمقتضى الاصل العام ، فان الاصل فى هذا انه لايحرم على الناس من المعاملات ، التى يحتاجون اليها ، الا مادل الكتاب والسنة على تحريمه ، فان الحرام مذكور ومنصوص عليه صراحة أو دلالة مما يندرج تحت وصف الحرمة ، وماسواه يبقى على الحل والاباحة ، اذ القول بغير ذلك تحريم لما أحله الله ، وتشريع فى الدين ، بما لم يأذن به الله (٣) .

---

(١) المدونة الكبرى ، للامام مالك ، مجلد ٤ ، ص ٢٢٧ . ويروى مالك عن ربيعة انه كان يقول : فى بيع عشرة أحد عشر ، لايرى به باسا ،يقول: أن الدراهم ، التى سميا عليها عشرة أحد عشر، انما هى اسم يعرفان بها العدة فاذا اثبت العدة ، فان احبا أن يكتباها دنانير كتباها ، وان احبا ان يكتباها دراهم كتباها ، أيهما كتباها ، فهو الذى كان العقد عليه ، انما اخذ ثيابا بدراهم أو ثيابا بدنانير ، وكان ماسميا معرفة بينهما .

(٢) نيل الاوطار ، جـ ٥ ، ص ١٨ .

(٣) السياسة الشرعية لابن تيمية ، ص ٧٩ .

على ان المتتبع للمعاملات ، بين الناس ، يجد ان المرابحة ومثيلاتها من العقود ، هى عقود مشروعة ، لوجود شرائطها ، وقد تعاملها الناس من لدن الصدر الاول الى يومنا هذا ... ولان للناس حاجة الى ذلك ، لان منهم من لايعرف قيمة الاشياء ، فيستعين بمن يعرفها ، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة ، ولهذا كان مبناها على الامانة (١) .فهى اذن من العقود الجارى التعامل بها ، والتى لايستغنى عنها الناس فى حياتهم اليومية .

ويؤكد المرغيناني هذا المعنى ، فى قوله (٢) : والبيعان — المرابحة والتولية — جائزان لاستجماع شرائط الجواز ، والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع ، ويضيف الى هذا : ان الغبى الذى لايهتدى فى التجارة ، يحتاج الى ان يعتمد فعل الذكى المهتدى ، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح ، فوجب القول بجوازهما ، لان من البيع مايتطلب خبرة ودراية بالمبيع، لاتتوافر لدى كل طالب للمبيع ، فيستعين بغيره ، ليشتريه له مقابل ربح ، يدفعه له ، مضافا الى الثمن .

---

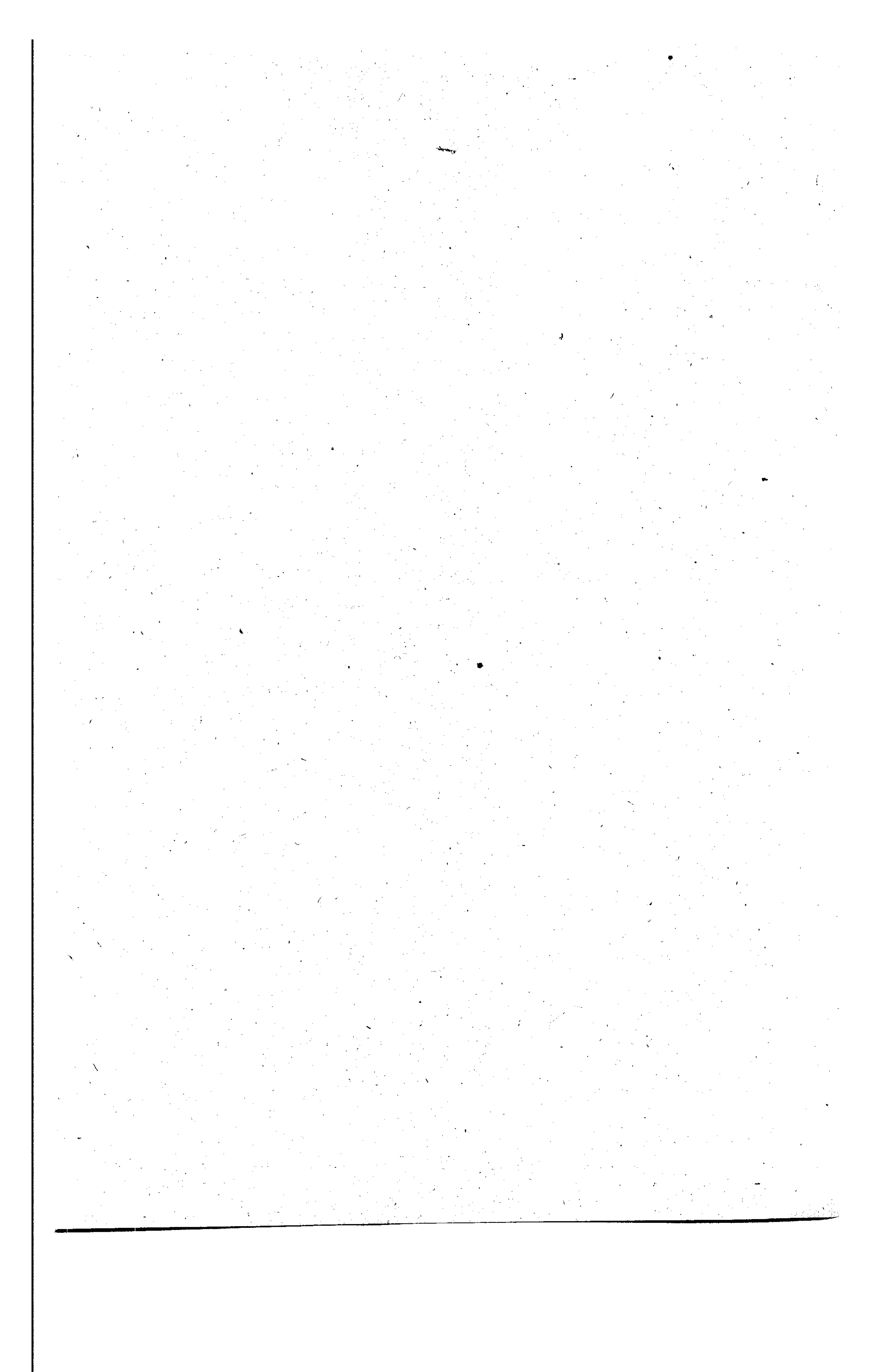
(١) الاختيار ، جـ٢ ، ص٢٨ .

(٢) الهداية ، جـ٣ ، ص٥٦ . معنى التولية ، هى البيع بالثمن الاول من غير ربح .

المرابحة بين الاباحة والكراهة

الرأى القائل بالاباحة

الرأى القائل بالكراهة او المنع



المرابحة بين الاباحة والكراهة

٥ — النظر فى المرابحة بين التجويز والكراهة

لاشك ان المرابحة ، من البيوع ، التى تكثر الحاجة اليها ، عند بعض الناس ، اذ يلجئون الى هذا النوع من البيوع سدا لحاجاتهم ، وتحقيقا لرغباتهم ، فى الحصول على سلعة من السلع ، التى لاخبرة لهم بهم ، ولاعلم لهم بمعاملاتها ، فيستعين بأهل الخبرة ، الذين لهم دراية وتجربة ، فى شراء هذه المستلزمات ، تحرزا من الغبن والضرر ، ورغبة فى الحصول على الجيد من هذه السلع ، وهما مطلبان جديران ، بأن يبذل المشترى للبائع ، بعض المال على الثمن الاول كربح ، يقتضيه البائع ، نظير مجهوده ، فى جلب السلعة للمشترى ، وهو يقدم على هذا البذل ، عن رضا وطيب نفس ، فقد اعانه على ، تضاء مصلحته ، فى هذا الخصوص . وهذا الوجه ، يعضد شرعيتها واباحتها ، لما فيها من سد حاجة المتعاملين بالبيع والشراء ، وهذا الوجه اكثر ظهورا وادل على تجويز هذا البيع .

وبامعان النظر ، نجد ان ثمة وجها آخر ، يجعل المرابحة ، ليست كالبيوع الاخرى ، اذ يشوبها بعض الجهالة والغموض ، وتعتريها امانة واسترسال ، وتفتقر الى المزيد من البيان والاعلام ، وتتدخل فيها الاهـــواء ، وتتحكم الميولات والاغراض ، وهذ الوجه ، هو الذى يفتح الباب امام بعض الفقهاء للقول بكراهيتها ، لكن هذا الوجه ، هو الاقل ظهورا ، ويعد مرجوحا ، من حيث صحة الرأى ، وقوة الدليل .

٦ — مؤدى الاتجاهين والاساس فيهما .

الاتجاه الغالب يقضي بالاباحة :

ولو نظرت الى الوجه الاول ، الذى يذهب الى الاباحة فى المرابحة لوجدته ، هو الذى عليه اكثر الفقه ، وله سنده المرتكز على الدليل الصحيح .

والمناط فى ذلك ، ان المرابحة بيع ، والبيع جائز ، بصريح النصوص ، فى قوله تعالى «واحل الله البيع» فهى جائزة ، لاستجماع شرائط الجواز ، والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع ، لان الغبي الذى لايهتدى فى التجارة ، يحتاج الى ان يعتمد فعل الذكى المهتدى ، وتطيب نفسه ، بمثل ما اشترى وبزيادة ربح ، فوجب القول بجوازها (١) . دعما للتعامل ، واقرارا للون من الوان الكسب المشروع ، الذى يحقق النفع للبائع ، بالحصول على الربح ، وللمشترى ، بالحصول على السلعة ، وقضاء متطلباته .

ولان المرابحة بيع ، وجدت اركانه وتوفرت شروطه ، فهو يقوم على بيان الثمن وقدر الربح ، فانتفت فيه الجهالة ، فكان جائزا . ولان العادة قد جرت ، بأن الموكل يرض بما يشترى له الوكيل وبما يبيعه له . وان لم يعين الثمن لواحد منهما ، ويعتمد على خبرته وامانته فى ذلك ، وحيث ان البائع فى المرابحة يشترى لنفسه ، والوكيل يشترى لغيره ، واجتهاد التاجر لنفسه ، أبلغ فى العادة من اجتهاد الوكيل لموكله ، ولهذا كما يقول ابن تيمية جرت عادة الناس ، ان يرضوا بالبيع بتخبير الثمن ، اكثر مما يرضون بالمساومة ، لان تخبير الثمن ، يكون قد رضي بخبرة التاجر البائع وشرائه لنفسه ، وهو ابلغ مما يوكله وهو تاجر ، يشتري لنفسه ليربح ، فلا يشترى فى العادة الا بثمن المثل وانقص ، فلهذا جرت عادة الجاهلين بالقيم . ان

---

(١) الهداية ، ج٣ ، ص ٥٦ .

يشتروا بتخبير الثمن ؛ بخلاف المساومة ، فانما يعود فيها الى خبرة نفسه ، واذا كان جاهلا بالقيم ، لم يكن له خبرة ، يرجع فيها الى نفسه فيغبن (١).

ومؤدى اباحة بيع المرابحة ، انه نظرا لخبرة البائع ، وعلمه بالمبيع ، وحرصه على أن يشترى لنفسه بأقل ثمن ممكن لما يعود عليه من نفع من جراء ذلك ، ولانه يكون فى الغالب متمرسا بأساليب البيع والشراء ، فلا يظن فى مثله أن يخدع أو يغرر به ، وحيث انه يشترى ليبيع نظير ربح معلوم ، فانه يجتهد فى شرائه ما أمكنه ، لذا كان المشترى منه يطمئن اليه ، ويعطى له الربح على الثمن الذى اشترى به ، عن رضا وقناعة ، فهذا جائز لاخلاف فى صحته .

الرأى الآخر يقول بالكراهة او المنع .

فاذا نظرت الى الوجه الثانى ، والذى يرجع الى ما يشوبه من تأويل او غلط ، أو معنى راجع الى هوى النفس ، والجهالة فى الثمن ، وهى تجعل البيع على خطر وغرر ، وتجنب ذلك اسلم واحوط ، وهذه هى الصورة التى كرهها احمد ، فانه لو قال : بعتك برأس مالى فيه ، وهو مائة ، واربح فى كل عشرة درهما ، او قال ده يازده او ده دا وزده (٢) .

وقد رويت كراهته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار . وقال اسحاق : لايجوز ؛ لان الثمن مجهول حال العقد فلم يجز ، كما لو باعه بما يخرج به فى الحساب .

ووجه الكراهة : ان ابن عمر وابن عباس كرهاه ، ولم نعلم لهما فى

---

(١) نظرية العقد ، ص ٢٢٢ ، ٢٢٣ .

(٢) ده بفتح الدال وسكون الهاء اسم للعشرة بالفارسية ، ويازده اسم احد عشر بالفارسية ومعنى ذلك العشرة باحد عشرة ، ومعنى دوازد اثنا عشر ، أى لايرى بأسا ، انه يبيع ما اشتراه بعشرة بأحد عشر او باثنى عشر .

الصحابة مخالفا ، ولان فيه نوعا من الجهالة والتحرز عنها اولى . وهذه كراهة تنزيه ، والبيع صحيح ، والجهالة يمكن ازالتها بالحساب ، فلم تضر ، كما لو باعه صبرة ، كل قفيز بدرهم واما ما يخرج به فى الحساب ، فمجهول فى الجملة والتفصيل (١) .

ووفق وجهة النظر هذه ، يكون التعامل بالمرابحة ، مما فيه بأس ، فهو مما يكره كراهة تنزيه ، والحكم فيه ، ان فاعله لايستحق العقوبة ، ويمدح تاركه ، كما لايذم فاعله ، لان النهى فيه ، ليس مقصودا به التحريم (٢) .

لكن يبدو أن ابن حزم الظاهرى ، يذهب الى مدى أبعد من ذلك ، فلو انه يتفق مع الرأى الاخير ، اذ انه لايقول بالاباحة ، الا انه لايقف عند حد الكراهة التنزيهية ، بل يقضى بعدم الحل ، وهذا نص عباراته : ولايحل البيع ، على ان تربحنى للدينار درهما ، ولاعلى انى اربح معك فيه كذا وكذا درهما ، فان وقع فهو مفسوخ ابدا .

برهان ذلك : أن البيع على ان تربحنى كذا ، شرط ليس فى كتاب الله تعالى فهو باطل ، والعقد به باطل وايضا ، فانه بيع بثمن مجهول ، لانهما انما تعاقد البيع على انه يربح معه للدينار درهما ، فان كان شراؤه دينارا غير ربع ، كان الشراء بذلك والربح درهما غير ربع درهم ، فهذا بيع الغرر الذى نهى عنه رسول الله — صلى الله عليه وسلم — والبيع بثمن لايدرى

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص ١٩٩ .

(٢) عرف بعض الاصوليين المكروه ، بانه : مالايستحق فاعله العقوبة ، وقد يستحق اللوم ، وهو غير المحرم ، فانه : ما استحق فاعله العقوبة ، فالمطلوب الكف عن فعله ان كانت صيغة طلبه نفسها ، تدل على انه طلب حتم فهو المحرم ، مثل حرم عليكم كذا وان كانت الصيغة نفسها ، تدل على انه طلب غير حتم ، فهو المكروه ، مثل كره لكم كذا . علم اصول الفقه ، عبد الوهاب خلاف ، ص ١١٤ .

مقـداره (١) .

٧ — الأسباب التى بنى عليها الكراهة والمنع وتحقيقها :

ومؤدى عدم اباحة بيع المرابحة ، تبعا لذلك ، امور ثلاثة :

١ — انه يحتوى على شرط ، لم يرد فى كتاب الله تعالى ، وكل شرط ، ليس فى الكتاب ، ولم يرد فى الشرع ، فهو باطل ، وان كان مائة شرط .

٢ — ان الثمن فيه مجهول ، والعلم به شرط لصحة البيع ، اذ لا صحة للبيع مع جهالة الثمن ، فاذا علمنا ان المرابحة ، يكون النظر فيها الى جانب الثمن ، ، ادركنا أن جهالة الثمن ، من شأنها ان تفضى الى النزاع ، وهو ما يؤدى الى افساد البيع فيها .

٣ — ان هذا البيع يتضمن غررا ، والغرر منهى عنه ، لما فيه من المخاطرة ، التى تتارجح بين حصول مقصود العقد ، وعدم حصوله ، وهذا مايأباه الشـرع .

ويرد على الاعتراضات الثلاثة ، بأن المرابحة لو كانت كذلك بالفعل ، لكانت ممنوعة وبالنظر المدقق ، يبين انها ليست من العقود ، التى لحق بها اى من المحظورات الثلاثة ، وبيان ذلك كالآتى :

(أ) بالنسبة لما قيل من انها تحتوى على شرط ليس فى كتاب الله ، ولم يرد به الشرع ، فان هذا مردود ، اذ ان الدعوى غير مسلم بها ، فأين هو الشرط الذى لم يرد به الكتاب ؟ ان الشرط الذى نهى عنه الكتاب ، هو الذى ينطوى على الربا ، فى بيع الجنس بمثله بزيادة فى أحد الجنسين عن الآخر، فهذا هو موجب التحريم ، الذى نهت عنه النصوص ، وهو الفيصل

---

(١) المحلى ، ج٩ ، ص ٦٢٥ .

فى الحل والتحريم الذى نطق به النص فى قوله تعالى : «واحل الله البيع وحرم الربا » فالبيع بيع وليس بربا اذا اختلف الجنسان،وكانت زيادة ، ولايمكن ان ننقل هذا من الحل الى التحريم ، بدعوى وجود زيادة فى احد الجنسين ، متى تحقق التقابض فى كل من المبيع والثمن ثم ان وجود الربح فى المرابحة ، وهى زيادة على الثمن الاول ، ليس من الشرط المنهى عنه فى الكتاب ، والذى يتمثل فى أكل أموال الناس بالباطل ، فى قوله تعالى : ياايها الذين آمنوا لاتأكلوا اموالكم بينكم بالباطل،الا ان تكون تجارة عن تراض منكم«النسا/٢٩» والمعنى فيها لاتقصدوا الى اكل اموال الناس بالباطل ، ولكن اقصدوا ان تربحوا بالتجارة التى تكون صادرة عن التراضى منكم ، وتخصيصهـــا بالذكر دون سائر أسباب ،ذلك لكونها اكثر وقوعا ، و .. وانما استثنى الله التجارة ، من عموم الأموال ، التى يجرى فيها الاكل بالباطل ، اىبدون مقابل ، لان معظم انواعها يدخل فيها الاكل بالباطل ، فان تحديد قيمة الشىء ، وجعل عوضه ، أو ثمنه على قدره بقسطاس الحق المستقيم عزيز وعسير ، ان لم يكن محالا ، فالمراد من الاستثناء ، التسامح ، بما يكون فيه ، احد العوضين ، اكبر من الاخر (١) . وهو ما يوجد فى المرابحة ، حيث يأخذ البائع مثل ثمنه الاول ، مع زيادة ربح معلوم ، فلا يكون ذلك ، من قبيل اكل المال بالباطل ، الذى نهى عنه الكتاب .

وليس هذا الشرط ايضا من الشروط التى تنافى مقتضى العقد ، ولاتتفق مع اغراضه ، أو التى لم يجر عليها العرف ، او لم يرد بها الشرع ،لان الشرع ، اجاز البيع ولم يحرمه ، والمرابحة من انواع البيع ، الذى لم ينه عنه الشرع ، بل اباحه ، تيسيرا على الناس كما أن اشتمال المرابحة على الربح ، ليس مما ينهى عنه الشرع او يحظره على المتعاملين بالتجارة التى

---

(١) تفسير المنار ، محمد رشيد رضا ، ج٥ ، ص ٣٥ .

تجردت عن الغش والخداع .. كذلك فان المرابحة ، لم تتضمن من الشروط مالم يجر به العرف،لان العرف يقر الربح،ويجرى على التعامل به،فى كل انواع التجارات ، بل ان التجارة ، فى كل الاعصار والاوطان ، تستهدف الربح ، ولولا ذلك ، لما وجدت الرغبة فيها ، واشتدت الحاجة اليها ، وهذا العرف لايضاد الشرع ، فان الشرع لم يمنع الربح الحلال . وبالاضافة الى هذا وذاك ، فان اشتراط الربح ، ليس مما يتنافى مع مقتضى العقد ، أو يتناقض مع أغراضه ، بل العكس ، فانه يتوافق مع طبيعة هذا العقد ، اسما ومعنى ، فان الاسم فى المرابحة ، ينبىء عن الربح ، والمعنى يؤكد هذا المسمى ، فانها تتم على اساس وجود الربح ، فوق الثمن الاول ، أو رأس المال .

ولو نظرنا الى طبيعة هذا الشرط فى المرابحة ، لوجدناه فى دائرة الشروط المباحة ، وليست من الشروط المحظورة ، فقد قال العلماء : الشرط فى البيع اقسام : احدها يقتضيه اطلاق العقد ، كشرط تسليمه . الثانى : شرط فيه مصلحة كالرهن ، وهما جائزان اتفاقا الثالث : اشتراط العتق فى العبد ، وهو جائز عند الجمهور لحديث بريرة . الرابع مايزيد على مقتضى العقد ، ولامصلحة فيه للمشترى ، كاستثناء منفعته ، فهو باطل (١) . وليس اشتراط الربح فى المرابحة ، من قبيل الشرط فى العتق ، أو اشتراط مايزيد ، على مقتضى العقد ، أو مما لا مصلحة فيه للمشترى ، فانه من مقتضيات العقد ، وتتحقق به مصلحة كل من البائع والمشترى ، لان البائع فى المرابحة ، قد اجتهد فى الشراء لنفسه ، وبذل خبرته واجتنب الغبن والغش ، واشترى المشترى ، على اساس ذلك ، السلعة التى يحتاجها ، فكان فى هذا مصلحته

---

(١) نيل الاوطار للشوكانى ، جـ٥ ، ص ٢٠٣ . وحديث بريرة مارونه عائشة : انها ارادت ان تشترى بريرة للعتق ، فاشترطوا ولاءها ، فذكرت ذلك لرسول الله — صلى الله عليه وسلم — فقال اشتريها واعتقيها ، فانما الولاء لمن اعتق .

أيضا ، فالمصلحة اذن موجودة ، بالنسبة للمشتري .

واذا كان الامر كذلك ، فان اشتراط الربح المعلوم ، في المرابحة ، يكون من قبيل الشروط ، التي يجب الوفاء بها ، واداء متطلباتها ، ويدخل هذا الشرط ، ضمن شروط المؤمنين ، التي عليهم الالتزام بها،واتيان مقتضياتها ، فالمؤمنون عند شروطهم الا شرطا احل حراما أو حرم حلالا ، وليس في اشتراط الربح ، في المرابحة ، مايحل حراما ، اويحرم حلالا ، بل انه من الشروط الحلال ، التي تتلاءم مع مقتضى العقد ، ويبيحها الشرع .

يدل على ذلك ، ماروى من آثار ، تضمنت جواز البيع مع الشرط ، من ذلك ، ماروى عن جابر قال : بعت رسول الله — صلى الله عليه وسلم — بعيرا واشترطت حملانه الى أهلي .

وماروى عن نافع بن عبد الحارث عامل عمر على مكة ، انه اشترى من صفوان بن امية ، دارا لعمر بن الخطاب ، بأربعة آلاف درهم ، واشترط عليه نافع ، ان رضى عمر ، فالبيع له ، وان لم يرض ، فلصفوان اربعمائة درهـــم .

وقد اجاز هذا البيع والشرط فيه مجاهد ومحمد بن سيرين وزيـــد بن اسلم ، ونافع بن عبد الحارث ، وقال ابو عمر : وكان زيد بن اسلم ، يقول : اجازه رسول الله — صلى الله عليه وسلم — وذكر الامام احمد ان محمد بن مسلمة الانصاري ، اشترى من نبطي حزمة حطب ، واشترط عليه حملها ، الى قصر سعد ، واشترى عبد الله بن مسعود ، جارية من امراته ، وشرطت عليه ، انه ان باعها ، فهى لها بالثمن ، وفي ذلك اتفاقهما على صحـــة البيع والشرط ، ذكره الامام احمد وافتى به (١) . فأين هذا من منع الشارع

---

(١) اعلام الموقعين لابن القيم ، ج٣ ، ص ٣٨٩ .

للشرط فى البيع ، متى كان هذا الشرط ، لايناقض ماجاء فى الكتاب او السنة، فالقول بمنع الشرط مطلقا فى البيع ، قول عار عن الدليل،ودعوى بغير برهان.

وقد وضع ابن القيم الضابط الشرعى للشرط فى العقد ، وابان عن رأى الشرع فى الشرط ، بيانا مستمدا من نصوص الشرع وروحه وأحكامه العامة ، يقال فى هذا : والمقصود ان للشروط عند الشارع ، شأنا ليس عند كثير من الفقهاء ، فانهم يلغون شروطا ، لم يلغها الشارع ، ويفسدون بها العقد ؛ من غير مفسدة ، تقتضى فساده ، وهم متناقضون فيما يقبل التعليق بالشروط من العقود ، وما لايقبله فليس لهم ضابط مطرد ، منعكس يقوم عليه دليل ، فالصواب الضابط الشرعى ، الذى دل عليه النص ، ان كل شرط خالف حكم الله وكتابه ، فهو باطل ، ومالم يخالف حكمه ، فهو لازم .

ثم يقول : فالشرط الجائز بمنزلة العقد ، بل هو عقد وعهد ، وقد قال الله تعالى : «ياايها الذين امنوا اوفوا بالعقود» وقال : المونون بعهدهم اذا عاهدوا» ويرد على المانعين للشروط بقوله : ولاتعبأ بالنقض بالمسائل المذهبية ، والاقوال الارائية ، فانها لاتهدم قاعدة ، من قواعد الشرع ، فالشروط فى حق المكلفين ، كالنذر فى حقوق رب العالمين ، فكل طاعة جاز فعلها ، قبل النذر ، لزمت بالنذر ، وكذلك كل شرط قد جاز بذله ، بدون الاشتراط ، لزم بالشرط ، فمقاطع الحقوق عند الشروط (١) . فثبت بهذا ان اشتراط الربح فى المرابحة ، من الشروط التى على المشترى ان يلتزم بها ، لان هذا من مضمون العقد ، ومن احكامه التى رتبها الشارع عليه ، والزمه بها .

(ب) اما فيما يتعلق بدعوى ، ان الثمن فيه مجهول ، لانهما ان تعاقدا البيع ، على أنه يربح معه للدينار درهما ، فان كان شراؤه دينارا غير ربح ،

---

(١) اعلام الموقعين ، جـ٣ ، ص ٣٨٩ ، ٣٩٠ .

كان الشراء بذلك ، والربح درهما غير ربح درهم ، فيكون ذلك جهالة في الثمن ، ولا صحة للبيع مع جهالة الثمن ، لما فيها من المنازعة ، والشارع جاء بقطع المنازعة ، وتحريم اسبابها .

ويرد على ذلك ، بأن هذه الدعوى لو صحت ، وتحققت الجهالة في بيع المرابحة ، لكان الامر كذلك ، لكن دعوى الجهالة في المرابحة ، غير صحيحة ، كما انها على فرض وجودها فهى جهالة يسيرة ، وليست من الجهالة الفاحشة ، التى تمنع من صحة البيع ، أو التى جاء الشرع بتحريمها .

وبيان ذلك ، ان البيع فى المرابحة ، يكون على وجهين ، احدهما ربح مسمى على جملة الثمن ، والثانى ان يربحه للدرهم درهما ، ولدرهم نصفا درهم ، وللعشرة احد عشر او اقل او اكثر ، على مايتفقان عليه (١) . فالثمن فى المرابحة ، ليس مجهولا ، وانما هو معلوم ، يستوى فى هذا ان يكون الربح قد تحدد على جملة الثمن ، أو تحدد بالتفصيل ، على اساس تحديد رقم معين منه ، على كل جزء من اجزاء الثمن ، ففى الحالتين ، يكون الثمن معلوما لكل من البائع والمشترى ، وبهذا تنتفى الجهالة فى الثمن ، فاذا كان الربح على جملة الثمن فيمكن باجراء عملية حسابية يسيرة ، تحديده ، طبقا للنسبة المئوية المتفق عليها .

فاذا وصف الثمن ، فى هذا البيع ، بأنه مجهول ، فانه مع التسليم بصحة هذا القول ، فان الجهالة هنا ، لاتكون من نوع الجهالة الفاحشة ، التى تؤدى الى افساد البيع ، وانما تكون من نوع الجهالة اليسيرة ، التى توجد فى الكثير من العقود ، ويمكن ازالة هذه الجهالة بالحساب ، فلم تضر ، ولم تؤد الى المنازعة ، فلا يتعلق بها بطلان أو فساد ، ومن ثم ترتفع الجهالة ، ويتحقق العلم ، الذى يرتب الصحة التامة للعقد ، ويصير بيع المرابحة بذلك ، كشأن سائر البيوع الاخرى ، التى كان الثمن فيها معلوما .

(١) المقدمات الممهدات لابن رشد ، على المدونة ، جـ٣ ، ص ٣٢٥ .

اما امر جهالة الثمن ، التى منع منها الشارع ، ورتب عليها بطلان العقد ، فان على شاكلة اخرى ، فان الثمن يكون مجهولا فى البيع ، بأن كان لايتحدد بوصفه وصفا يتبين به نوعه ومقداره ، ويتميز به عما عداه ، وكما لو بيع الشىء دون تحديد الثمن فيه اصلا ، فنكون بازاء ثمن مجهول .

ويكون الثمن مجهولا كذلك ، فيما لو قال : قد بعتك هذا الشىء ، بألفة نقدا ، أو بألفين الى سنة ، وقد وجب لك بأيهما شئت انا ، وشئت انت فهذا بيع بالثمن ، فهو مجهول (١) . وهذا مايطلق عليه بيعتين فى بيعة ، وهو منهى عنه بنصوص صريحة .

ولو كانت جهالة الثمن ، معتبره فى كل مالم يوجد فيه ، تحديد صريح لكان البيع بالمزايدة ، تعتريه الجهالة فى الثمن ، فيكون باطلا ، بهذا النظر ، وليس الامر كذلك ، فانه بيع صحيح ، بما دل عليه حديث انس ، ان النبى — صلى الله عليه وسلم — باع قدحا وحلسا فيمن يزيد ، ذلك ان هذا البيع ، يتفاوت . فيه الثمن ، من شخص لآخر ، فهذا يعطى فيه ثمنا ، ويعطى غيره زيادة عليه ، وقد يعطى غيرهما زيادة عليهما فيكون الثمن غير معلوم ، على اعتبار اصل البيع ، ولا يستقر الثمن ، الا بعد ان يختار البائع الثمن الذى يرتضيه ، من بين الاثمان المعروضة ولكن نظرا لان الثمن قابل للتعيين ، ويصير معلوما ، باختيار البائع الثمن ، ورضائه به ، فان الجهالة ترتفع ، ويصح البيع .

ويصح هنا القول ، بأن بيع المرابحة كبيع المزايدة ، من حيث طلب الزيادة فيهما والرغبة فى الحصول على ثمن أكثر ، كما يثار فيها دعوى الجهالة ، فى الثمن ، بسبب عدم العلم به ، على وجه اليقين ، وتحديده على نحو دقيق ، الامر الذى دعا بعض الفقهاء الى وصفه بالكراهة ، لأنه يحتاج الى نوع بيان ، ويتطلب فيه البعد عن الخيانة وشبهتها ، واذا

---

(١) مختصر المزنى ، مع الام ، ص ٨٨ .

كان ذلك واردا فان المال والواقع من الامر أن البيع فى المرابحة ، يتحدد فيه الثمن ، ويتحقق فيه العلم به .

ولايقف الامر عند هذا الحد فان احكام الشرع ، على تصحيح المعاملات ، ومن ذلك ان الامة ، قد اجمعت على صحة النكاح بمهر المثل ، والاكثر على اجازة الاجارة بأجره المثل كالنكاح والغسال والخباز والملاح ، وقيم الحمام والمكارى ، والبيع بثمن المثل ، كبيع ماء الحمام ، فغاية البيع بالسعر ، ان يكون بيعه ، بثمن المثل فيجوز ، كما تجوز المعاوضة بثمن المثل، فى هذه الصورة وغيرها ، فهذا هو القياس الصحيح ،ولا تقوم مصالح الناس الا به (١) . فدل ذلك على جواز البيع بغير تقدير الثمن ، ويكون الثمن الواجب فيه ، هو ما تراضيا عليه ، أو ثمن المثل .

ولا يقال فى هذا الغرض ، ان الثمن مجهول ، فيكون البيع باطلا ، لان الثمن امكن العلم به ، وارتفعت فيه الجهالة ، وصار البيع صحيحا لا غبار عليه ، اقامة لمصالح الناس ، ووفاءا بمطالبهم ، واعتبر ثمن المثل اصلا شرعيا ، يسرى على البيع وعلى غيره من العقود الاخرى ، كالزواج والاجارة ، وغيرهما .

وبهذا يثبت أن التعقيدات التى تشترط فى البيع كما يقول ابن تيمية — لااصل لها ، فى كتاب ولا سنة ، ولا اثر عن الصحابة ، ولا قياس ، ولا عليها عمل المسلمون قديما ولا حديثا ، ولا مصلحة فيها ، ولهذا من عامل الناس بها استثقلوه ونفروا منه ، فنعلم انها من المنكر ، لا من المعروف، مثل اشتراط الصيغ فى العقود ، وتسمية مقدار الثمن ، وغير ذلك ، واشتراط رؤية المبيع ووجوده كله (٢) . فان ذلك كله من باب التحكم، الذى لم يقم على أساس .

---

(١) اعلام الموقعين ، ج٤ ، ص٦ .
(٢) نظرية العقد ، ص١٧٢ .

ويعلم استنادا على ذلك ، ان دعوى الجهل بالثمن ، فى المرابحة ، مما لم يقم عليه الدليل ، مما يستتبع القول ، بأن هذه الدعــوى ، غير صحيحة ، ويكون البيع فى المرابحة صحيحا ، تبعا لذلك .

(جـ) ونأتى أخيرا لدعوى ان البيع فى المرابحة ، يتضــمن غررا ، وهو منهى عنه ، لنهى النبى — صلى الله عليه وسلم — عن بيــع الغرر » لما فيه من الخداع ، الذى لو علم به المشترى ، لما أقــدم على الشراء ، ولكونه ينطوى على مخاطرة ، تجعل مقصود العقــد مترددا بين الحصول والعدم ، وهو ما حدا بالشرع الى تحريمه .

غير أن دعوى ، اشتمال بيع المرابحة على الغرر لاتسلم ، ذلك أن الغرر يدفع المتعاقد الى أن يبرم العقــد ، بصورة غير مشروعة ، متوهما فيه المصلحة ، والامر على خلاف ما يظن ، ويتحقق ذلك فى صور عديدة ، منها : كون الشئ مجهولا ، أو معدوما بحيث تحيط به الجهالة الفاحشة (١) وغيرهما من الصور ، التى من شــــأنها أن تفضى الى المنازعــة . وليس الامــر كذلــك ، فى بيــع المرابحـــة ، فليس اى من العوضين فيها ، المبيع أو الثمن مجهولا ، فالمبيـــع بشرائطه ، الكائنــة فى اى بيع متحققه ، ولايختلــف فى ذلك المرابحة عن غيره من البيــوع الاخــرى .

ومن ناحية الثمن ، وهذا الذى قد يقال بالجهالة فيه ، فانه لم يشذ عن قاعده المعلومية التى تطلبها الشرع ، اذ ان الثمن فى المرابحة معلوم ، وهو الذى يعبر عنه بالثمن الاول ، او رأس المال ، وفى كل شأن الثمن معلوم بجنسه وصفاته وقدره ، فلا جهالة فيه . ولا يقال

---

(١) التعامل التجارى فى ميزان الشريعة ، استاذنا د. أبو يوسف قاسم ص ٢٥٣ وما بعــدها . ويــورد عــن الامام مالك ان الغرر هو المخــاطرة أو الخداع الذى هو مظنة عدم الرضا عند ظهور الحقيقة ، فيكون من اكل اموال النــاس بالباطل .

ايضا ، ان كلا العوضين معدوما ، فهو مجهول جهالة فاحشة ، وهى ممنوعة فى الشرع . لاننا لو نظرنا الى المبيع ، لوجدنا انه موجود ، ومملوك للبائع ، فلا يصدق عليه كونه معدوما .

وفيما يتعلق بالثمن ، فلا يقال انه معدوم ، يستوى فيه أن يكون عينا أو ثمنا من الاثمان ، فانه موجود فى المرابحة ، ومحـــدد بصفاته ومقداره ، وهى مرتبة تتجاوز كونه موجودا ، الى مرتبة العلم به ، والتيقن منه على جميع اوصافه ، بحيث ينتفى معها الجهل ، فى اى جانب من جوانبه ، وهو ما يقطع المنازعة ، وبه تنعدم المخاطرة ، ويسلم من المخـــادعة ، ويتحقق العلم فى اكمل صوره .

والواقع ان النظرة الفاحصة للغرر ، نجد انه يتوجه فى الاســـاس الى المبيع وهو الشىء المعقود عليه ، ولا يتوجه الى الثمن ، الا فى حـــالات قليلة ، ويتجلى ذلك فى بيان الغرر ، فى الانواع التالية :

النوع الاول : فيما يتعذر تسليمه ، كالبعير الشارد ، ومنه بيع الجنين فى البطن دون بيع امه ، وكذلك استثناؤه فى بطن امه ، وكذلك بيـــع ما لم يخلق كبيع حبل الحبلة،وهو نتاج ما تنتج الناقة ، وبيع المضامين ، وهى بيع ما فى ظهور الفحول .

النوع الثانى : بيع المعدوم والمجهول وما فيه جهالة الاجل ، ومنـــه بيع لحم الجذور — البعير ذكرا كان او أنثى — بثمن مؤجل ، الى ان يلد ولد الناقة ، أو الى أن يحمل ولد الناقة ، ولا يشترط وضع الحمل . فقد كان الرجل يبتاع الى ان تنتج الناقة ، ثم تنتج التى فى بطنها . فالعلة فى النهى عن البيع فيها ، اما جهالة الاجل ، أو لكونه معدوما ومجهولا ، وغير مقدور على تسليمه ايضا .

النوع الثالث : الجهل بجنس الثمن أو المثمون ، كقوله : بعتك بما فى هذه العلبة من النقود ، وقوله : بعتك ما فى كمى .

النوع الرابع : الجهل بصفة أحدهما ، كقوله : بعتك ثوبا من منزلى ، أو بيع الشىء من غير تقليب ولا وصف (١) . فانه لم يتحقق من المبيع ، ولم يعينه تعيينا كافيا ، كما انه لم يره الرؤية التى تجعله يحيط به ، احاطة شاملة ، بما يجعله عالما به ، ومضطلعا على أوصافه .

ان الملاحظ على هذه الانواع من بيوع الغرر ، ان الغرر فى جانب المبيع ، أظهر منه ، فى جانب الثمن ، وهو ما يقود الى القول ، بأن الغرر فى المرابحة ، لا يكون بذات الدرجة فى سواها من البيوع ، حيث ان النظر فيها ، يكون الى المبيع ، بينما النظر فى بيع المرابحة — وما على شاكلتها من البيوع — يكون الى الثمن ، وقد سبق أن قلنا ان الجهالة فى الثمن لا تضير ، لانه يمكن معرفتها بالحساب ، وهو ميسور ، وفى مقدور المتعاقد ، فلا غرر اذن .

وعلى افتراض ان فى المرابحة غررا ، فان هذا الغرر ، هو غرر يسير ، فيغتفر فيه ، ولا يؤدى الى بطلان البيع ، لانه قل أن يسلم بيع من البيوع ، من الغرر فيتسامح فيه ، لاننا لو قلنا بالبطلان ، فى البيوع ،

---

(١) القوانين الفقهية لابن جزى ، ص ٢٢٠ . وقد وردت الاحاديث فى النهى عن بيع الغرر منها :

ما روى أن النبى — صلى الله عليه وسلم — نهى عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر » رواه الجماعة الا البخارى .

وعن ابن مسعود ان النبى — صلى الله عليه وسلم — قال : لا تشتروا السمك فى الماء فانه غرر » رواه أحمد .

وعن ابن عمر ، قال : نهى رسول الله — صلى الله عليه وسلم — عن بيع حبل الحبلة ، وحبل الحبلة ان تنتج الناقة ما فى بطنها ، ثم تحمل التى نتجت » رواه أبو داوود . وفى لفظ كان أهل الجاهلية يبتاعون لحوم الجزور الى حبل الحبلة ، وحبل الحبلة ان تنتج الناقة ما فى بطنها ، ثم تحمل التى نتجت ، فنهاهم — صلى الله عليه وسلم — عن ذلك . متفق عليه . وفى لفظ كانوا يبتاعون الجزور الى حبل الحبلة ، فنهاهم — صلى الله عليه وسلم — عنه ، رواه البخارى .

نيل الاوطار للشوكانى ، جـ٥ ، ص١٦٦ .

التى يشوبها قليل من الغرر ، لما قضينا بصحة بيع من البيوع ، ولقلنا ببطلان البيوع كلها ، لانه لا بيع ، الا وفيه بعض هذه العلة .

على أن تقريرنا المثبت باستقراء حقيقة كل بيع من البيوع ، وتحليل عناصره والظروف والملابسات التى قد أحيطت به عند ابرامه ، لا يؤدى بنا الى القول ، بأن بيع المرابحة ، من بيوع الغرر ، لانه لم توجد به خصائص بيع الغرر ، وغاية ما يمكن أن يقال : ان عقد المرابحة عقد على صفة معينة ، لا يتناول غير تلك الصفة ، فان حصلت تلك الصفة ، حصل العقد ، وهذا ليس بتغرير ، وانما التغرير ، ان يعقد له عقدا يأخذ فيه ماله ، ويبقى فى العوض ، الذى يطلبه على مخاطرة ، فان لم يحصل كان قد اكل ماله بالباطل ، فهذا هو الغرر ، الذى يدخل بيعه ، فى معنى القمار والميسر ، الذى حرمه الله ورسوله — صلى الله عليه وسلم — (١) ولا مدخل للمقامرة او الميسر ، فى بيع المرابحة .

ذلك أن بيع المرابحة ، بيع اشترطت فيه ، شرائط مخصوصة ، بغيرها لا تصح المرابحة ، وهذه الشرائط — سنتعرف عليها — من شأن توافرها ، ان تجعل بيع المرابحة ، خاليا عن الغرر ، وعن المقامرة والميسر ، وغيرها من المعانى التى نهى عنها الشارع ، وهو ما يطهر المرابحة من كل ما يشوبها من مفاسد واضرار .

وصفوة القول ، أن اشتمال المرابحة ، على شرط ليس فى كتاب الله تعالى ، وأن البيع فيها بثمن مجهول ، لان التعاقد فيها ، على ان يربح ، معه فيها ، للدينار درهما ، وأنها من بيوع الغرر ، الذى نهى عنه رسول الله — صلى الله عليه وسلم — والبيع بثمن لا يدرى مقداره ، هو قول عار عن الدليل ، وتنهض الدلائل على دحضه ، وتوجه اليه سهام النقد ، على نحو ما رأينا .

---

(١) نظرية العقد لابن تيمية ، ص ٢٢٨ .

ونظرا لان ابن حزم ، يؤسس الفسخ فى المرابحة ، على أساس البيع بشرط الربح ، لما يشوبه من معانى الغرر ، والاشتراط بما ليس فى كتاب الله ، ولجهالة الثمن ، فانه يصحح العقد ، عند خلوه من هذا الشرط .

يقول ابن حزم : فلو تعاقدا البيع ، دون هـــذا الشرط ، لكن أخبره البائع ، بأنه اشترى السلعة بكذا وكذا ، وأنه لا يربح معه فيها ، الا كذا وكذا ، فقد وقع البيع صحيحا ، فان وجده قد كذب فيما قال ، لم يضر ذلك البيع شيئا ، ولا رجوع له بشىء أصلا ، الا من عيب فيه . أو غبن ظاهر كسائر البيوع ، والكاذب آثم فى كذبه فقط (١) .

ومؤدى قول ابن حزم ، أن بيع المرابحة ، لكى يكون صحيحا ، ينبغى توافر الشروط التالية : ــ

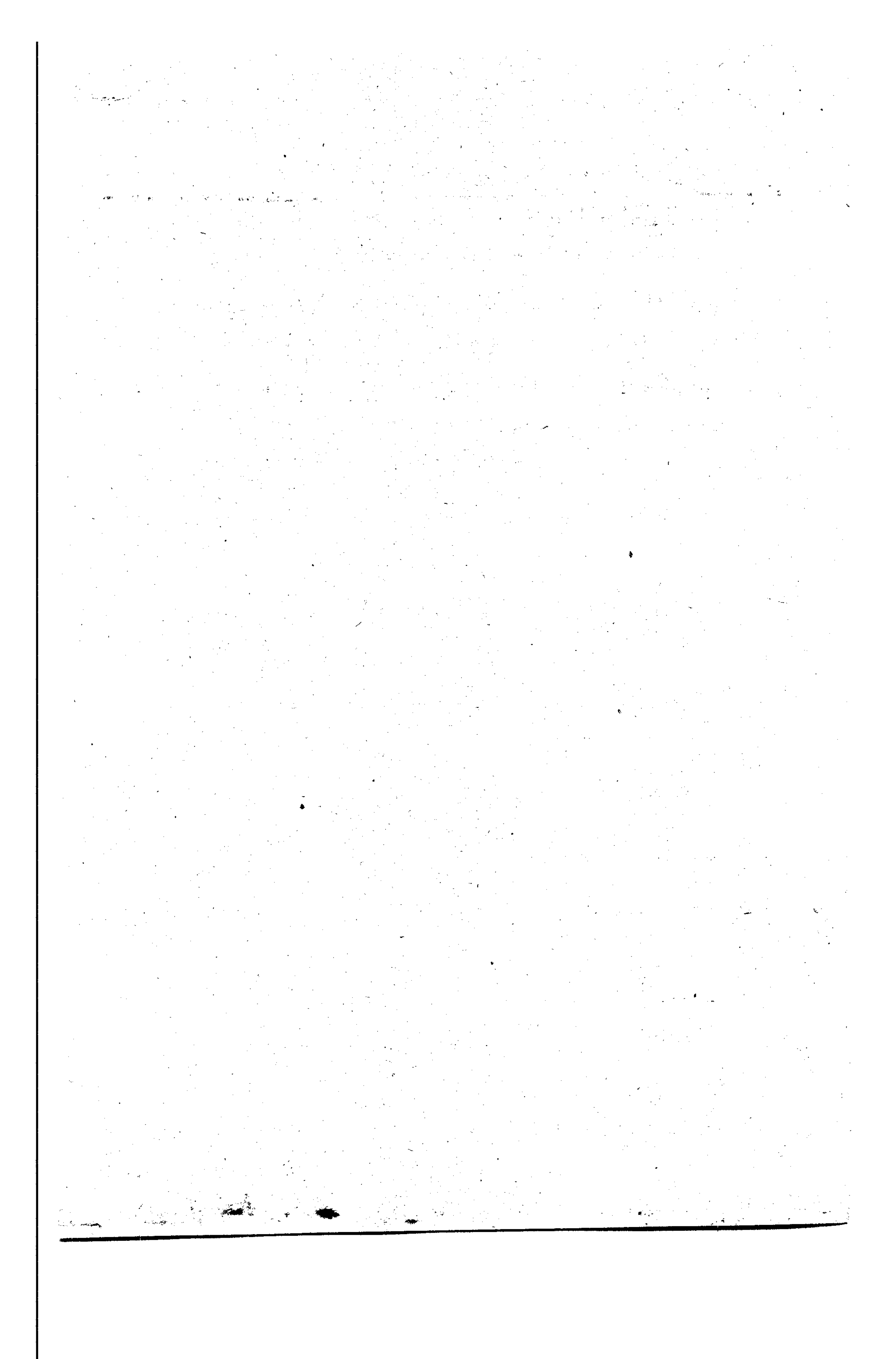
١ ــ خلو المرابحة ، من اشتراط الربح فى العقد ، بحيث لا يكون شرطا فى صلب العقد .

٢ ــ أن يبين البائع للمشترى ، ثمن السلعة ، محددا جنس الثمن وصفته وقـــدره .

٣ ــ أن يذكر البائع ، قدر الربح ، بأن يكون معلوما ، ولا يتأتى العلم به الا اذا توفر لديه ، العلم بالثمن .

---

(١) المحلى ، جـ٩ ، ص٦٢٥ .

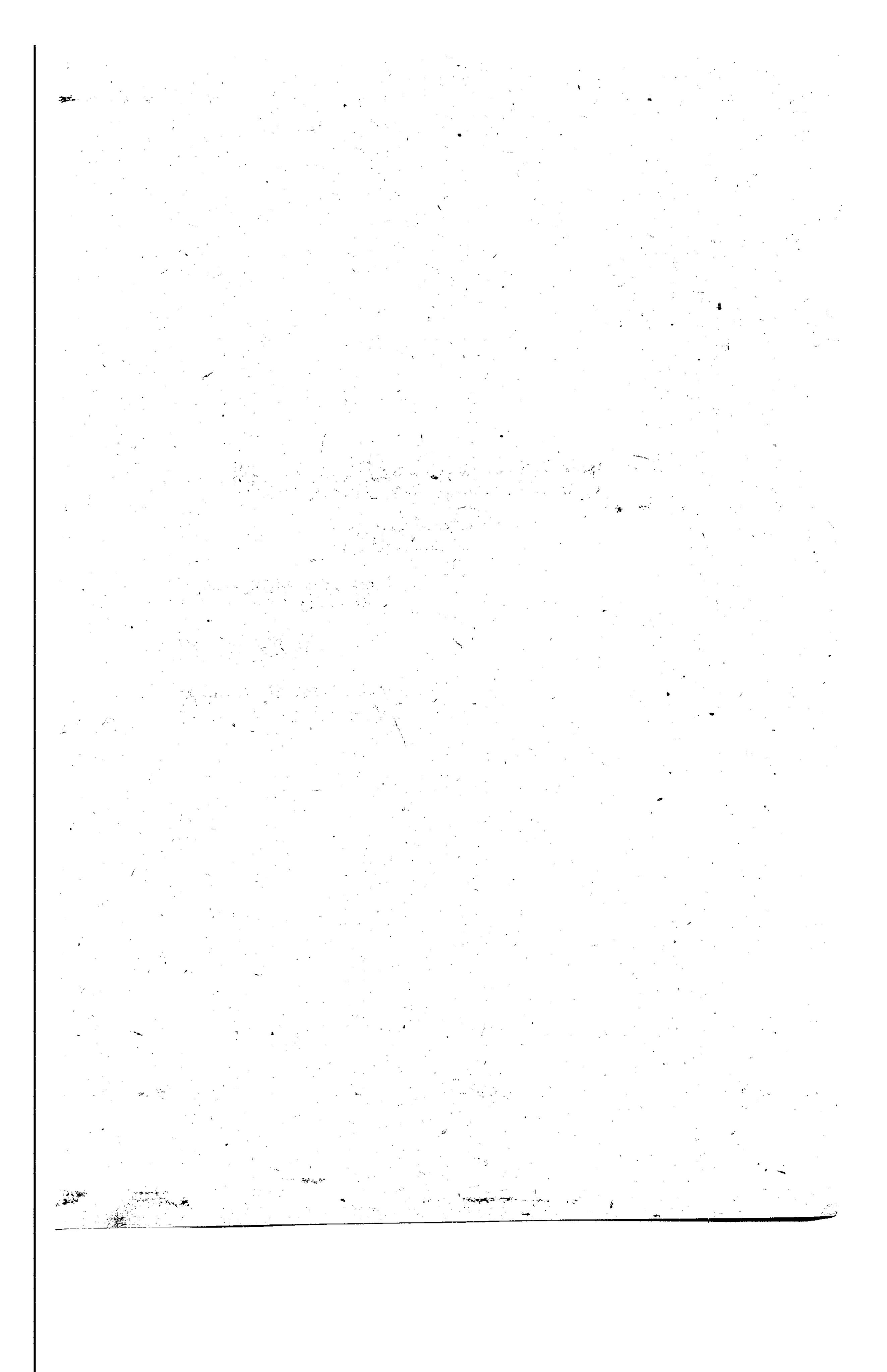


التفرقة بين المرابحة وبين ما يشابهها
من المعاملات

المرابحة والتولية والوضيعة :

المرابحة والمزايدة :

المرابحة والاعتماد المستندى :



التفرقة بين المرابحة وبين ما يشابهها من المعاملات

٨ — أوجه التمييز بين المرابحة ، وبين المعاملات الشبيهة بها :

ثمة اوجه للتماثل بين المرابحة ، وبين غيرها من المعاملات ذات الشبه بها ،اذ أن بعض المعاملات الاخرى ، قد تلتقى مع المرابحة ، فى جانب أو اكثر من جوانبها المتعددة ، ايا كان هذا التلاقى ، ومداه ، وفى هذا الصدد، فان المشابهة بين هذه المعاملات ، ليست فى جانب بعينه ، أو جوانب بعينها ، كما انها ليست على درجة واحدة ، فنجد ان الشبه بينها وبين بعض المعاملات، يتركز فى جانب الاركان او العناصر الاساسية ، التى يتأسس عليها العقد ، كما هو الحال فى التولية والوضيعة ، أو يتركز هذا الشبه فى الهدف الذى يتغياه البائع من البيع ، كالشأن فى بيع المزايدة ، وقد يتركز الشبه بين المرابحة وبعض هذه المعاملات ، فى اقتران كل منهما بالآخر ، وأهميتها للتمويل ، وتحقيق رغبة المتعامل فى الحصول على السلعة التى يريد شراءها ، وهو ما يتجلى فى الاعتماد المستندى .

(أ) المرابحة والتولية والوضيعة :

ان العوامل التى ترسم الحدود الفاصلة بين عقد وغيره من العقود الاخرى ، هى نفسها شاهد صدق ، على ان ثمة مشابهة بينه وبين قرينه من هذه العقود ، لان وجود هذا التشابه ، هو الذى استلزم البحث عن هذه الجوانب المميزة بينها ، من اجل اقرار المعالم الخاصة بكل عقد وبيان خصائصه الاساسية .

وأوجه الشبه بين المرابحة والتولية والوضيعة ، ان هذه العقود ، هى من صور البيوع ، لكنها بيوع تعتمد على الامانة ، وعدم الخيانة ، والثقة بين المتعاقدين فيها ، ولذلك يعتمد المشترى خبر البائع فيها ، فيما اشترى به السلعة ، وقامت به عليه ، ويكون خبره ، هو الاساس الذى عليه ينعقد العقد ؛ فان طبيعة العلاقة بين البائع والمشترى فيها ، والتى تختلف

عن الصورة الشائعة فى عقد البيع — فى البيع المطلق — المساومة — فهى الدافع الى التعاقد ، وهو ما يظهر فى المرابحة ، من تعريف البائع بثمن المبيـع ، وطلبه ربحه معلوما ، واقرار المشترى قوله فى العـادة ، كذلك الامر فى التولية ، فان البائع يتولى عن المشترى العقد ، فهو المتولى له ، وقد صح أن الرسول — صلى الله عليه وسلم — لما اراد الهجرة قال لابى بكر ، وقد اشترى بعيرين ولنى احدهما » وفى الوضيعة ، يختار البائع انزال الثمن ، ليبيع للمشترى بأقل منه ، فهى أيضا تقوم على المسامحة فى العلاقة بينهما ، فيطيب قلب البائع بالانقاص من الثمن ، لانه حقه .

وان اعتبار هذه العقود الثلاثة ، ذات أصل واحد ، وانتمائها الى صورة لها ذاتية مستقلة ، عن صور البيوع الاخرى ، يجعلها تشترك فى أمر آخر ، ألا وهو وحدة القواعد العامة التى تنظمها ، وخضوعها لشروط متماثلة ، بوجه عام ، كما يتضح فى سريان قواعد البيع عليها ، من حيث توفر الاركان فيها ، من العاقدين ، والصيغة والمحل أو المعقود عليه ، وضرورة العـلم بالثمن ، أو رأس المال الذى قامت به السلعة فيها ، وتحديد الربح فى المرابحة ، والنقصان فى الوضيعة (١) ، وفى كلمة ، فان كل ما يلزم العاقد الاخبار به ، وتبيين ما يلزمه تبينه ، الحكم فيها ، حكم المرابحة فى ذلك كله (٢) لوجود القاسم المشترك بينها .

وتكمن التفرقة ، بين المرابحة والتولية والوضيعة ، فى ماهية كل منها وحقيقتها الشرعية . فان المرابحة : بيع يمثل الثمن الاول وزيادة ربح . والتولية بيع بالثمن الاول ولو حكما يعنى بقيمته . والوضيعة : بيع بمثل الثمن الاول ، مع نقصان يسير (٣) . وبذلك يتبين ان هذه البيوع ، اذا كان النظر فيها الى الثمن الاول ، حيث يتم البيع فيها ، وفقا له ، مما يتحتم بيـانه ،

(١) حاشية ابن عابدين ، جـ٥ ، ص١٢٤ .
(٢) المغنى ، جـ٤ ، ص٢٠٧ .
(٣) حاشية ابن عابدين ، جـ ٥ ، ص ١٢٢ ، ١٢٤ .

فان البيع فيها وفق الثمن ، يختلف من عقد الى عقد فيها :

(أ) المرابحة بيع بالثمن الاول ، وزيادة ربح معلوم .

(ب) التولية بيع بالثمن الاول فقط دون زيادة او نقصان .

(جـ) الوضيعة بيع بالثمن الاول ، مع نقصان معلوم .

وثمة فرق آخر ، وهو أن البيع بطريق المرابحة ، هو أكثر هذه الصور انتشارا ، وجريانا فى الواقع العملي ، فان من يحترف التجارة ، أو يعتاد الشراء ، ليبيع لآخر يقصد من وراء ذلك الربح ، ويكون مطلوبا له ، فهو فى الغالب يشترط ابرام العقد على أن يحصل على ربح معين ، بدونه لايقبل اتمام العقد ، كما أن المرابحة وفقا للهدف المبتغى منها ، أقوى أثرا فى النشاط الاقتصادى ، وأكثر تنشيطا للمعاملات ، وتشجيع دولاب العمل والانتاج ، لان الربح هو الحافز على النشاط الاقتصادى ، فى جوانبه المختلفة وهو ما تحققه المرابحة ، اذ أنها تقوم على الربح وهو ما يفسر لجوء المصارف الاسلامية اليها، فى كثيرمن معاملاتها، فقد لاقىتطبيق نظام المرابحة للامربالشراء قبولا عاما ، من مختلف فئات المتعاملين مع البنك ، نظرا لمرونته ووضوحه(١) ولما فيه من تحقيق رغبة كل من العملاء والبنك . ولا يوجد مثل هذا الدافع الذى يخلق الحافز فى عقد التولية أو الوضيعة ، لان الراغبين فى هذين العقدين لا يمثلون نسبة كبيرة بين التجار ، أو بين البنوك التى تسعى للربح .

(ب) المرابحة والمزايدة :

ان التفرقة بين المرابحة وبين المزايدة ، أبعد أثرا وأكثر وضوحا منها فى التفرقة بين المرابحة والتولية والوضيعة ، ذلك أن هذه العقود

---

(١) الفتاوى الشرعية البنك الاسلامى الاردنى ، جـ١ ، ١٩٨٤ ، ص٨١ وسنتعرف على نظام المرابحة للامر بالشراء فيما بعد .

الثلاثة ، تنتمى الى اصل مشترك ، هو تلك الصورة المتميزة بطبيعة واحدة ، ونظام موحد يسرى عليها ، فاوجه المشابهة بينها اكثر من أوجه المفارقة ، لهذا السبب .

وليس الامر كذلك ، بالنسبة للمزايدة ، ذلك انها اذا كانت المرابحة والمزايدة ، يتشابهان ، فى طلب الكسب وابتغاء الفضل بالبيع ، وهو يعد عنصراً مميزاً بينهما ، وبين البيوع الاخرى ، فان مطلب الربح والزيادة فيهما واضح ، لا يتقبل الشك ، حيث ينعقد العقد فيهما على اساسه .

ففى المرابحة ، يكون مقصد البائع منها : أن يبيع السلعة بالثمن الذى اشتراها به ، وزيادة ربح معلوم . وفى المزايدة يعرض البائع السلعة ، لتباع الى من يزيد فى الثمن (١) . ووسيلة ذلك ان ينادى على السلعة ، ويزيد الناس فيها ، بعضهم على بعض ، حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها (٢) .

فالوسيلة فى كل منهما لتحقيق الربح والزيادة مختلفة ، اذ هى فى المرابحة تتم بشراء البائع السلعة من شخص آخر ، ثم ببيعها لآخر يرغب فى شرائها ، نظير ربح معلوم ، بعد أن يعلمه بالثمن الاول ، أو بما قامت عليه السلعة من مال ، فالربح فيها قائم على العدالة ، ولما يتفقان عليه ، والصفقة كلها مبنية على الامانة ، والرضاء المتبادل بين الطرفين ، وفى اطار الثقة المتوفرة بينهما . بينما الوسيلة فى المزايدة لتحقيق الربح ، ليست كذلك ، فان الترغيب فى السلعة ، يكون على اشده ، ويعتمد على المبالغة ، فى الثناء على السلعة ، بهدف بيعها بأكبر قدر ممكن من الربح ، كما قد يعتمد على استثمار الظروف التى تعرض فيها السلعة ، وما قد يوجد من

---

(١) استاذنا د. يوسف قاسم ، التعامل التجارى فى ميزان الشريعة ، ص ٥٠ .

(٢) القوانين الفقهية ، ص ٢٢٧ .

منافسة بين طالبى شراء السلعة . ويؤبه فيها ، براس المال الذى قامت عليه السلعة ، ولا باشتراط ربح معين ، ولا تقوم على الامانة بين أطرافها، ولا توجد ثقة فيما بينهم ، لان ابرام الصفقة فى المزايدة ، يتوقف على الظروف المحيطة بعرض السلعة والمزايدة عليها ، وتسودها المواقف المتضاربة .

ولا يظن ان بيع المزايدة ، مما نهى عنه (١) ، فهو مشروع كالمرابحة ، فقد باع رسول الله — صلى الله عليه وسلم — قعبا وحلسا بيع من يزيد . قال أنس بن مالك : جاء رجل الى النبى — صلى الله عليه وسلم — فشكا اليه الفاقة ، ثم رجع ، فقال يارسول الله : لقد جئتك من اهل بيت ماأرانى أرجع اليهم ، حتى يموت بعضهم ، فقال : انطلق هل تجد من شىء ، فانطلق فجاء بحلس وقدح ، فقال يارسول الله : هذا الحلس كانوا يفترشون بعضه ويلبسون بعضه ، وهذا القدح كانوا يشربون فيه ، فقال رسول الله : من يأخذهما منى بدرهم ، فقال رجل ، أنا يارسول الله ، فقال رسول الله — صلى الله عليه وسلم — : من يزيد على درهم ، فقال رجل : أنا آخذهما بدرهمين ، فقال هما لك (٢) . فهذا البيع ليس مما نهى عنه من مساومة الرجل على سوم أخيه ، لانه لم يقع هنا ركون ولا تقارب ، فان اعطى رجلان فى سلعة ثمنا واحدا ، تشاركا فيها ، وقيل انها للاول منهما (٣).

---

(١) لكن اذا كان القصد منه مجرد الزيادة ، دون قصد الشراء ، فهو حرام ، لانه من قبيل النجش المنهى عنه .

(٢) الاكتساب فى الرزق المستطاب ، ص٢٢ . وقد أورد الصنعانى حديث أنس : انه — صلى الله عليه وسلم — باع حلسا وقدحا ، وقال من يشترى هذا الحلس والقدح ؟ فقال رجل : آخذهما بدرهم ، فقال : من يزيد على درهم ؟ فأعطاه رجل درهمين فباعهما منه ، قال ابن عبد البر : انه لا يحرم البيع ممن يزيد اتفاقا ، وقيل أنه يكره ، وهو ضعيف . سبل السلام ، ج٣ ، ص٢٩ ، ٣٠ .

(٣) القوانين الفقهية ، ص ٢٢٧ .

ويمكن القول من وجه آخر ، ان المرابحة ، اجدى فى عمليات التمويل والاستثمار ، منها فى المزايدة ، كما ان المرابحة من شأنها ان تسد حاجات الناس ، البائع منهم والمشترى على السواء ، لانها تمكن من تعوزهم الخبرة والفطنة فى امور المعاملات ، من الحصول على احتياجاتهم ، لقاء ربح عادل ، يطيب به قلب المشترى ، وتمكن البائع فى ذات الوقت من تحقيق الربح الذى يصبو اليه ، فى معاملاته التجارية ، ولا يوجد هذا فى المزايدة .

(جـ) المرابحة والاعتماد المستندى:

قد تثير المقارنة بين المرابحة والاعتماد المستندى شيئا من الغرابة ، بمقولة انه ليس ثمة مشابهة بينهما ، فلا داعى للتفرقة بينهما ، بالاضافة الى أن الاعتماد المستندى ، محل المقارنة ، لم يرد ذكره فى عبارات الفقهاء ، فما هو مبرر هذه التفرقة ؟

وهذا القول صحيح للوهلة الاولى ، اذا كنا بصدد دراسة المرابحة ، كعقد تناوله الفقه دون أن ننظر بعين الاعتبار ، الى الارتباط الوثيق بين ما قال به الفقه وبين المعاملات اليومية للمسلمين ، التى يجب أن تسير ، على ضوء هذا الفقه ، المستمد من الكتاب والسنة ، وأن تحكم بقواعده ، خاصة فى تلك المحاولات الجادة ، للواقع العملى الجديد ، الذى يبغى تطبيق المعاملات الاسلامية ، فى النطاق المصرفى ، والذى أفرزته تجربة البنوك الاسلامية .

وقد أدى الوضع الجديد ، الى تطبيق عقد المرابحة ، فى صورة تستلزمها ظروف العصر ، والتى يكون فيها المبيع غير موجود ، فيتقدم أحد العملاء الى البنك ، طالبا شراء سلعة معينة ، بمواصفات محددة ، ويعد العميل البنك بشراء السلعة ، ويقوم البنك بدوره بالحصول على

السلعة ، حسب المواصفات المحددة ، ثم يبيعها لعميله (١) . ولسنا هنا بصدد بيان هذه المعاملة ، والعناصر المكونة لها ، والوجه فى شرعيتها (٢) ، ولكننا نكتفى بالقول ، بأن هذه المعاملة المصرفية ، من قبيل المرابحة ، حيث انها تنطوى على بيع البنك السلعة ، الى العميل ، بمثل الثمن الاول ، أو بما قامت عليه ، وربح معلوم .

ولا يكفى بناء على ذلك القول ، بان كلا من من المرابحة والاعتماد المستندى ، معاملة مصرفية ، مما يبرر التفرقة بينهما ، اذ ان هذا الوصف ، يوجد فى الكثير من المعاملات ، غير الاعتماد المستندى ، لكن ما يبرر التفرقة ، هو ما يطلبه بعض العملاء من البنك ، شراء سلع أو بضائع مرابحة ، يتم استيرادها بموجب اعتمادات مستندية ، من الخارج على ان يدفع البنك ثمنها ، بموجب سحوبات زمنية (٣) . ويعنى ذلك انه لكى يقوم البنك بشراء السلعة من الخارج ، ليبيعها مرابحة ، يقوم البنك بفتح اعتماد مستندى ، للحصول على السلعة المطلوبة فهناك اذن ارتباط ، بين المرابحة وفتح الاعتماد المستندى ، لتحقيق رغبة الآمر بالشراء .

وفى حالات اخرى ، يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة ، يحدد جميع اوصافها كما يحدد ثمنها ، ويدفعه الى المصرف ، مضافا اليه اجرا معينا ، مقابل قيام المصرف ، بهذا العمل .

وهذه هى الوكالة بالمعنى الشرعى ، وليست مرابحة ، ذلك ان العميل دفع للمصرف ثمن البضاعة ، ليقوم المصرف ، نيابة عنه ، بهذا العمل ، وهو شراء السلعة ، فالمشترى الحقيقى من الشركة ، هو العميل ، وليس المصرف .

---

(١) انظر الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، جه ، ص٣٢١
(٢) سيأتى هذا فيما بعد بمزيد من التفصيل .
(٣) الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامى الاردنى ، ص١٢ .

وهذا هو الاعتماد المستندى (١) ايضا ، فى صورة قد تختلط مع المرابحة ، لوجود تشابه ، من ناحية طلب العميل للسلعة من المصرف ، لشرائها له ، مع تحديد جميع أوصافها ، ومعرفة ثمنها ، ودفع زيادة معينة ، لقاء قيام المصرف ، بالحصول على هذه السلعة ، وتسليمها له .

١ — ويتضح الفرق بين هذه المعاملة ، وبين المرابحة : أن هذه العملية فى الاعتماد المستندى ، لا تتضمن مرحلة الرغبة المسبقة ، التى يتفق فيها كل من البنك والعميل ، ولا يعد فيها كل منهما بتنفيذ التزامه وذلك بشراء المصرف السلعة للعميل ، وشراء العميل السلعة من المصرف مع الربح ، وفى بيع المرابحة للآمر ، توجد الرغبة .

٢ — كذلك ، فان العميل ، فى (الاعتماد المستندى) والتواعد بينهما على شراء العميل السلعة من المصرف ، يقوم بدفع ثمن السلعة مسبقا الى المصرف. بينما لايدفع العميل ثمن السلعة ، الا بعد حصـــوله على السلعة ، بقبضها ، فى المرابحـــة .

٣ — أن عقد بيع السلعة مرابحة ، ينعقد بعد شراء المصرف للسلعة ، وملكيتها لها ، ووجودها فى حوزته . وفى الاعتماد المستندى ينعقد العقد ، قبل شراء المصرف للسلعة ، وتملكه لها ، ووجودها فى حوزته.

٤ — وثمة فارق آخر ، هو ان مايحصل عليه المصرف من زيادة على الثمن ، فى بيع المرابحة ، يعد ربحا ، وفى الاعتماد المستندى ، يعد اجرا ، نظير قيام المصرف بهذا العمل .

وهذا يقودنا الى تعريف الاعتماد المستندى ، وهو عبارة عن وثيقـــة صادرة عن بنك معين ، بناء على طلب عميله — المستورد — يخول بموجبها

---

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، ص ٣٣٢ ، ٣٣٣ .
وانظر ايضا : الاعمال المصرفية ، التى يزاولها بنك دبى الاسلامى ، ص ٢ .

بنكا آخر ، لدفع مبلغ معين من النقود ، الى المستفيد من الاعتماد — المصدر غالبا — وذلك عندما يقدم المستفيد المعين ، الوثائق المطلوبة ، فى الاعتماد المستندى (١) .

والاظهر فى تكييف طبيعة العلاقة ، بين العميل والبنك ، فى عملية فتح الاعتماد المستندى ، حيث يقوم البنك بفتح الاعتماد المستندى ، بغرض شراء السلعة بالمواصفات المحددة للعميل ، الى اعتبار هذه العلاقة ، مبنية على الوكالة ، لان البنك يتصرف فى حدود سلطة الموكل نيابة عنه ، وفيما يملكه ، فهو يشترى له ما اراد ، بالمواصفات المتفق عليها ، ويقوم بالاجراءات اللازمة للقيام بالعمل المنوط به ، بمقتضى الوكالة وانما اعتبر هذا جائزا شرعا ؛ لان القاعدة ، ان كل عقد جاز ان يعقده الانسان بنفسه ، جاز ان يوكل به غيره ، غير ان الانسان ، قد يعجز عن المباشرة بنفسه على اعتبار ، بعض الاحوال فيحتاج الى ان يوكل غيره ، فيكون بسبيل منه دفعا للحاجة (٢) .

ويلاحظ ان الاعتمادات المستندية ، التى تمارسها البنوك الاسلامية ، فى حالة طلب العميل شراء السلعة من البنك ودفع ثمنها له ، تأخذ شكل التمويل الذاتى ، من قبل العميل طالب فتح الاعتماد . وتلافيا للوقوع فى الربا ، فان البنك يتقاضى اجرا نظير العمل الذى يقوم به للعميل ، وهذا جائز شرعا ، فان الوكالة تجوز مقابل اجر ، لان النبى — صلى الله عليه وسلم — كان يبعث عماله ، لقبض الصدقات ، ويجعل لهم عمالة ، ويستحق الوكيل الاجرة بتسليم ما وكل فيه الى الموكل ، ان كان مما يمكن تسليمه ، أن وكل فى بيع أو شراء ، استحق الاجر اذا عمله (٣) .

ومؤدى ماسبق ان الاصل انه لاتوجد مشابهة ، بين المرابحة ، وبين

---

(١) الموسوعة العلمية ، والعملية للبنوك الاسلامية ، ص ٣٩١ ، ٣٩٢م .
(٢) الهداية ، ج٣ ، ص ١٣٦ .
(٣) المغنى ، ج ٥ ص ٩٤ .

الاعتماد المستندى ، غاية الامر ، ان استخدام البنوك الاسلامية ، لبيع المرابحة للآمر بالشراء ، واستجابة لرغبات العملاء ، فقد نشأت معاملات مصرفية ، تتداخل فيها العقود ، وقد تأخذ المعاملة الواحدة ، بطرف أو اكثر لعقد من العقود ، كما هو الشأن فى المعاملات التى يجريها البنك الاسلامى الاردنى وهو ما تبرزه ايضا الاعتمادات المستندية ، فأنها تتأسس على الوكالة ، وعلى الحوالة والكفالة كذلك (١) . وهذا فى معاملة واحدة .

ويعنى ذلك ان طبيعة المعاملات المصرفية المعاصرة ، هى السبب فى تشابك بعض العقود ، فى نطاق هذه المعاملات ، مما يستدعى التمييز بينها وهذا ماحدث بالنسبة للمرابحة والاعتماد المستندى ، فكان يتعين بيان المرابحة ، من حيث ، تعريفها ، كما قال به الفقه : بيع بالثمن الاول ، بزيادة ربح معلوم ، وبين تطبيقها ، كما تجريه البنوك الاسلامية ، وهى تواعد من قبل الطرفين ، العميل والبنك ، على بيع المرابحة عند شراء السلعة ، الامر الذى يحمل فى طياته ، عدم وجود المبيع ، وقت انشاء التواعد بين الطرفين ، هذا من جانب ، وعلى الجانب الاخر ، كان يقتضى الامر التفرقة بين بيع المرابحة للآمر بالشراء ، وبين الاعتماد المستندى ، حيث توجد من صور التعامل ما يوحى بالخلط بينهما ، وبالتداخل ، فى نطاق معاملة واحدة .

---

(١) انظر ، الاعمال المصرفية والاسلام . مصطفى الهمشرى ، ص ١٤٩ . وبالنسبة لتأسيسها على الحوالة ، من حيث ان بائع البضاعة ، لم يقبل التخلى عنها لمشتر لايعرفه ولايطمئن اليه ، والذمة المالية للبنك يطمئن اليها كلا الطرفين ، فأحال المشترى بائع البضاعة باستيفاء ثمنها من البنك ، الذى تحددت العلاقة بينه وبين المشترى ، وبقبول بائع البضاعة ، ينتقل الثمن من ذمة المشترى الى ذمة البنك .وبالنسبة للضمان ، فان البنوك تصرف ذمتها المالية لضمان الحقوق ، المعروفة بيسارها ، ضمانا لكل من الطرفين ، فيما له من حقوق متفرعة من عقد البيع ، فلولا يسار البنك وسمعته وجاهه ، وقبوله التدخل لضمان الحقوق ، لما تمت الصفقة بين الطرفين .

طبيعـــة المرابحـــة

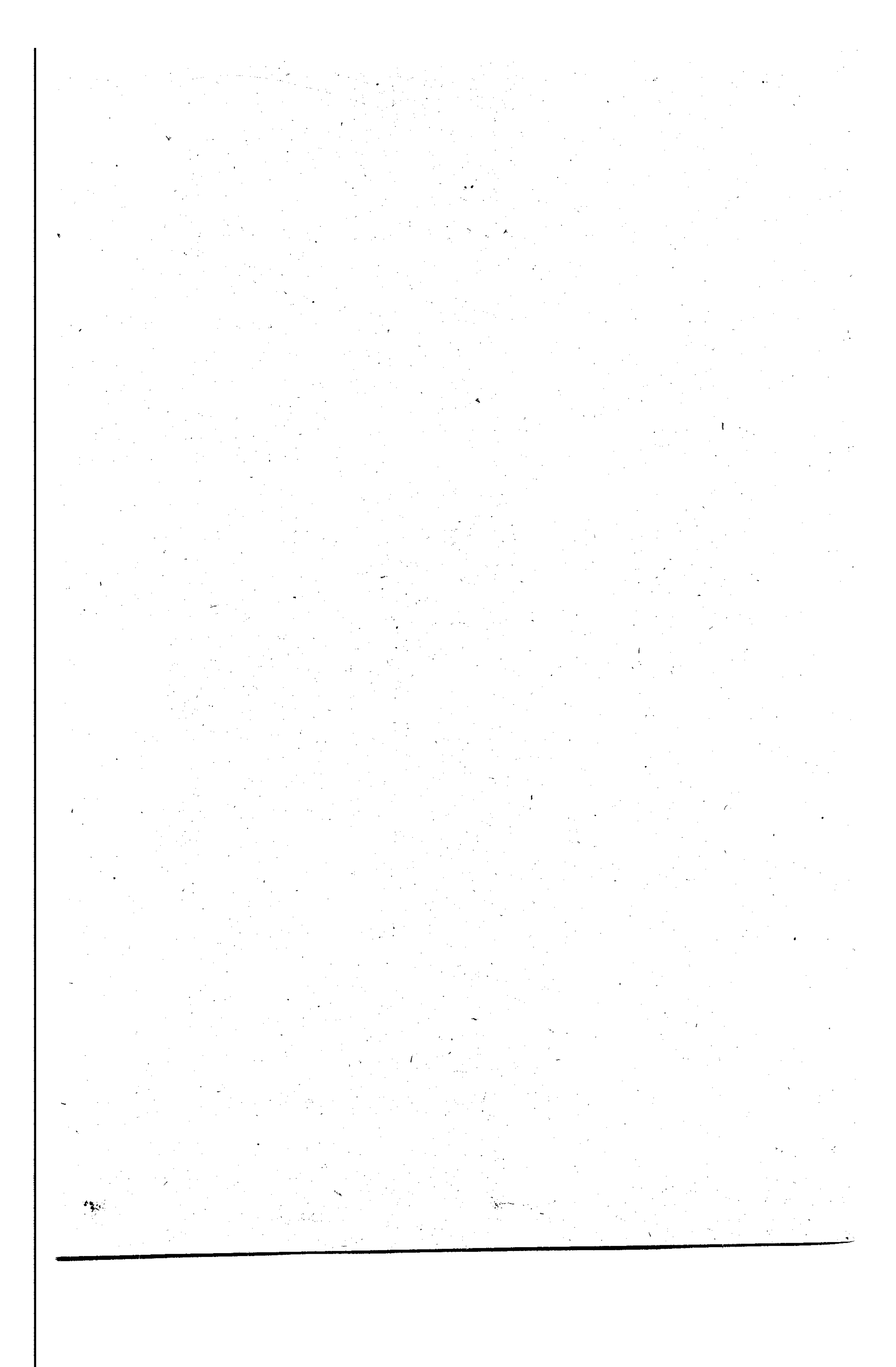
الامانة ابرز طبائع المرابحة

الأثر المترتب على خيانة الامانة

طبيعـــة المرابحـــة

الامانة ابرز طبائع المرابحة

الأثر المترتب على خيانة الامانة



طبيعة عقد المرابحة

٩ — المقصود بطبيعة عقد المرابحة :

يقصد بطبيعة العقد ، مايمكن ان يوصف به شرعا ، فى المجال الذى تدور فيه العقود . وعقود البيع ، هى الدائرة ، التى يدور فى فلكها ، عقد المرابحة ، وهى اى عقود البيع — مع خضوعها لاحكام عامة ، وقواعد موحده ، لكن لبعضها طبيعة تختلف عن الاخرى ، فعقود البيع ، قد تكون عقود مساومة ، وقد تكون عقود مزايدة ، وقد تكون عقود امانة واسترسال ، والمرابحة من هذا القبيل ، فان هذا العقد ، قائم على الامانة ، فى الاخبار بالثمن الاول ، الذى اشترى به البائع ، والذى يصدق فيه دون حاجة الى اثبات او برهان .

الامانة ابرز طبائع المرابحة :

هذه الامانة ، هى الاساس فى التعامل الاسلامى ، بوجه عام ، وفى المرابحة بوجه خاص ، لان الاساس فى هذا العقد هو الثمن الاول ، وعليه يحسب الربح ، ويتم وفقا له ابرام العقد ، فكانت من بيوع الامانة .

ومما يدل على ان الامانة مطلوبة للشرع الاسلامى ، قوله تعالى : ياايها الذين آمنوا لاتخونوا الله والرسول ، وتخونوا اماناتكم ، وانتم تعلمون » الانفال / ٢٧ « وحديث الرسول — صلى الله عليه وسلم — اد الامانة الى من ائتمنك ، ولاتخن من خانك» (١) وقوله ايضا : غبن المسترسل حرام (٢) والغبن عدم مكافأة احد العوضين للآخر ، والمسترسل هو الذى ائتمنك ، عثبتته واعطيته مالا يكفى ماأخذت منه ، فهذا ظلم وتلبيس وخيانة للامانة ، والنصوص بعمومها تنهى عنها ، وتحذر منها ، وتتوعد عليها ، واذا كان هذا واجبا فى كل المعاملات الاسلامية فهو اوجب فى عقد المرابحة ، فانه مهما باع

---

(١) الجامع الصغير للسيوطى ، جـ١ ، ص ٤٢ .
(٢) الجامع الصغير للسيوطى ، جـ٢ ، ص ١٥٩ .

مرابحة ،، بأن يقول بعت بما قام على ، او بما اشتريته ، فعليه أن يصدق؛ ثم يجب عليه ان يخبر بما حدث بعد العقد ، من عيب او نقصان ، ولواشترى الى اجل وجب ذكره ، ولواشترى مسامحه من صديقه او ولده يجب ذكره ، لان المعامل يعول على عادته في الاستقصاء ، انه لايترك النظر لنفسه ، فاذا تركه بسبب من الاسباب ، فيجب اخباره ، اذ الاعتماد فيه على امانته (١) وصدقه فيما اخبر به .

وهذه الامانة ، تطبع عقد المرابحة بها الطابع ، فيمراحلة المختلفة ، ويوجب على البائع التزامات معينة :

١ — دقة النظر وصحته ، فيما يشتريه البائع للمشترى ، فيجتهد في هذا الشراء ، بأن يختار السلعة الجيدة ، بالثمن العادل ، كأنه ينوى ان يستبقى هذه السلعة لنفسه .

٢ — الصدق فى الاخبار بالثمن الذى اشترى به ، او فى راس المال الذى قامت به السلعة ، من غير زيادة او نقصان .

٣ — العدالة فى تقدير الربح ، وفقا للثمن او راس المال بأن يحسب بنسبة معينة منه ، او محدد على الثمن او راس المال .

٤ — الاخبار بما طرا على السلعة ، من عيب أو نقصان ، حدث بعد العقد، وكذا الاخبار عن الاجل ، اذا كان قد اشترى السلعة الى اجل ، وكذا عليه ان يذكر ما وقع عند الشراء من مسامحة او حط للثمن ، من الذى باع له السلعة ، والاخبار بما يكون قد ربح فى السلعة ، اذا كان قد باعها بربح ، ثم اشتراها بأنقص مما باعها ، وفى كلمة ، فان

---

(١) احياء علوم الدين ، جـ٤ ، ص ٧٨٦ .

طبيعة عقد المرابحة

٩ — المقصود بطبيعة عقد المرابحة :

يقصد بطبيعة العقد ، مايمكن ان يوصف به شرعا ، فى المجال الذى تدور فيه العقود . وعقود البيع ، هى الدائرة ، التى يدور فى فلكها ، عقد المرابحة، وهى اى عقود البيع — مع خضوعها لاحكام عامة ، وقواعد موحده ، لكن لبعضها طبيعة تختلف عن الاخرى ، فعقود البيع ، قد تكون عقود مساومة ، وقد تكون عقود مزايدة ، وقد تكون عقود امانة واسترسال ، والمرابحة من هذا القبيل ، فان هذا العقد ، قائم على الامانة ، فى الاخبار بالثمن الاول ، الذى اشترى به البائع ، والذى يصدق فيه دون حاجة الى اثبات أو برهان .

الامانة ابرز طبائع المرابحة :

هذه الامانة ، هى الاساس فى التعامل الاسلامى ، بوجه عام ، وفى المرابحة بوجه خاص ، لان الاساس فى هذا العقد هو الثمن الاول ، وعليه يحسب الربح ، ويتم وفقا له ابرام العقد ، فكانت من بيوع الامانة .

ومما يدل على ان الامانة مطلوبة الشرع الاسلامى ، قوله تعالى : ياايها الذين آمنوا لاتخونوا الله والرسول ، وتخونوا اماناتكم ، وانتم تعلمون» الانفال / ٢٧ « وحديث الرسول — صلى الله عليه وسلم — اد الامانة الى من ائتمنك ، ولاتخن من خانك» (١) وقوله ايضا : غبن المسترسل حرام (٢) والغبن عدم مكافأة احد العوضين للآخر ، والمسترسل هو الذى ائتمنك ، فغبنته واعطيته مالا يكفى مااخذت منه ، فهذا ظلم وتلبيس وخيانة للامانة ، والنصوص بعمومها تنهى عنها ، وتحذر منها ، وتتوعد عليها ، واذا كان هذا واجبا فى كل المعاملات الاسلامية فهو اوجب فى عقد المرابحة ، فانه مهما باع

---

(١) الجامع الصغير للسيوطى ، جـ١ ، ص ٤٢ .
(٢) الجامع الصغير للسيوطى ، جـ٢ ، ص ١٥٩ .

مرابحة ،، بأن يقول بعت بما قام على ، او بما اشتريته ، فعليه ان يصدق ؛
ثم يجب عليه ان يخبر بما حدث بعد العقد ، من عيب او نقصان ، ولواشترى
الى اجل وجب ذكره ، ولواشترى مسامحه من صديقه او ولده يجب ذكره ،
لان المعامل يعول على عادته فى الاستقصاء ، انه لايترك النظر لنفسه ، فاذا
تركه بسبب من الاسباب ، فيجب اخباره ، اذ الاعتماد فيه على امانته (١)
وصدقه فيما اخبر به .

وهذه الامانة ، تطبع عقد المرابحة بها الطابع ، فى مراحله المختلفة ،
ويوجب على البائع التزامات معينة :

١ — دقة النظر وصحته ، فيما يشتريه البائع للمشترى ، فيجتهد فى هذا
الشراء ، بأن يختار السلعة الجيدة ، بالثمن العادل ، كأنه ينوى ان
يستبقى هذه السلعة لنفسه .

٢ — الصدق فى الاخبار بالثمن الذى اشترى به ، او فى راس المال الذى
قامت به السلعه ، من غير زيادة او نقصان .

٣ — العدالة فى تقدير الربح ، وفقا للثمن او راس المال بأن يحسب بنسبة
معينة منه ، او مجدد على الثمن او راس المال .

٤ — الاخبار بما طرا على السلعة ، من عيب او نقصان ، حدث بعد العقد ،
وكذا الاخبار عن الاجل ، اذا كان قد اشترى السلعة الى اجل ، وكذا
عليه ان يذكر ما وقع عند الشراء من مسامحة او حط للثمن ، من
الذى باع له السلعة ، والاخبار بما يكون قد ربح فى السلعة ، اذا
كان قد باعها بربح ، ثم اشتراها بأنقص مما باعها ، وفى كلمة ، فان

(١) احياء علوم الدين ، جـ٤ ، ص ٧٨٦ .

عليه ان يبين حقيقة شراء السلعة ، والتغير فى ثمنها بالزيادة أو النقصان ، وان يتم ذلك بصدق وامانة ، فان قوله مقبولة ، من غير حاجة الى بينة أو يمـين .

وهذا المعنى لعقد المرابحة ، مقرر فى الفقه والعرف ، فان الاسم فى المرابحة ينبىء عن ذلك ، فان المشترى يأتمن البائع فى خبره معتمدا على قوله ، فيجب على البائع التنزه عن الخيانة والتجنب عن الكذب ، لئلا يقع المشترى فى بخس وغرور (١) ولان ما لايرضاه لنفسه ، فيجب الا يرضاه لغيره ، فاذا علم المشترى ذلك ، ووثق به ، فانه يرضى بما يوجبه عليه من ربح ، ويطيب قلبه بما اشترى ، وهذا ادعى لسد الحاجات ، واستقرار المعاملات .

ورعاية لمعانى العدالة ، ومنع الاستغلال ، ورغبة فى حماية التعامل ، والقيام على المصلحة العامة والخاصة ، وبلوغا للمصلحة المقصودة من التعامل ، وتطهيرا للمعاملات من الوان الغش والخديعة والتدليس ، وهى كلها وغيرها ، مقاصد شرعية مرعية فى التعامل ، كان ينبغى تقرير الامانة فى المرابحة ، كيف لا وقد قال الرسول — صلوات الله عليه — التاجر الامين الصدوق مع النبيين والصديقين والشهداء والصالحين . اذا ثبت ذلك ، فان الامانة تكون من طبيعة هذا العقد ، ويجب على البائع ، ان يقوم بمقتضياتها ، ويتحمل ما يترتب على الاخلال بها من جزاء .

الاثر المترتب على خيانة الامانة :

١٠ — بم تتحقق الامانة :

اذا اخل البائع ، بواجب الامانة ، ويتأتى ذلك بأن ، يخبر بغير الحقيقة فى الثمن الاول ، او فيما قامت عليه السلعة ، بما يضر المشترى ، او لايرضى

---

(١) الاختيار ، ج٢ ، ص ٢٨ .

به ، فانه يكون قد خان امانته ، وقد تكون خيانته للامانة ، بأحد امرين ، اما بأن يخون فى قدر الثمن ، أو يخون فى صفته .

اولا : الخيانة فى قدر الثمن : تظهر الخيانة فى الثمن بالزيادة فيه ، باقرار من البائع ، او باقامة البينة عليها أو بان يضم الى الثمن مالا يجوز ضمه ، او بأن يمسك جزءا من المبيع أو بدله ، او بالتنبيه فيما لوذكر ، زيادة فى الثمن عن غفلة ، وبنكولة عن اليمين ، فيما لو ادعى عليه المشترى ، ولم يكن له بينة ، فطلب يمينه ، فامتنع عنه ، او بأية وسيلة اخرى ، يضطلع فيها المشترى على خيانته ، فاذا ثبتت الخيانة ، فان ثمة اثارا تترتب عليها ، ليست محل اتفاق بين الفقهاء .

يرى الحنفية ، ان المشترى له أن يأخذ السلعة بجميع الثمن ، وان شاء ردها.وهذا عند الامام وعنده ان اثبات الزيادة فى المرابحة لاتبطل معناها، الا انه فاته وصف مرغوب فيتخير .

وقال ابو يوسف : يحط قدر الخيانة ، من الثمن الاول ، ومايقابله من الربح . لانه بيع تعلق بمثل الثمن الاول ، وقدر الخيانة لم يكن فى الثمن الاول فيحط .

وقال محمد : يخير فيها ، لانه فاته وصف مرغوب فى الثمن ، فيتخير كوصف السلامة (١) .

وفى رأى مالك ، لو اشترى سلعة مرابحة ، ثم اضطلع على خيانة البائع وكذبه ، فى الزيادة فى الثمن ، فانه يقول : ان كان لم يفتها المشترى ، كان بالخيار . ان شاء أخذها بجميع الثمن ، وان شاء تركها ، وليس زيادته وظلمه ، بالذى يحمل عليه ، بأن يؤخذ بما لم يبع به ، وان فاتت السلعة قومت ، فان كانت قيمتها اقل من رأس المال ، ومن

(١) حاشية ابن عابدين ، جـ ٥ ، ص ١٣٧ . الاختيار جـ٢ ، ص ٤٠ .

الربح عليه ، لم ينقص من ذلك ، وان كانت قيمتها اكثر مما ابتاعها — اشتراها — به المبتاع وربحه ، لم يزد على ذلك ، لانه قد رضى بذلك أولا (١) . فان حط البائع الزيادة ومايقابلها من الربح ، فانه يلزمه الشراء ؛ ولايكون له خيـــار .

وعند الشافعى ، اذا ظهرت خيانة البائع ، فانه يحط عنه الخيانة بحصتها من الربح ، ويرجع عليه به، يقول الشافعى : واذا ابتاع — اشترى — الرجل من الرجل ثوبا مرابحة وباعه ، ثم وجد البائع الاول ، الذى باعه مرابحة ، قد خانه فى الثمن ، فقد قيل يحط عنـــه الخيانة بحصتها من الربح ، ويرجع عليه به ، وان كان الثوب قائما ، لم يكن له ان يرده ، وانما منعنا من افساد البيع ، وان يرده اذا كان قائما ، ونجعله بالقيمة اذا كان فائتا ، ان البيع لم ينعقد على محرم عليهما معا ، وانما انعقد على محرم على الخائن منهما (٢) .

وهذا القول يقضى بأن البيع صحيح ، هو الراجح فى المذهـــب ، وقيل ان البيع باطل ، لانه ظهر ان الثمن وما يقابله من الربح ، كان مجهولا حال العقد ، فكان العقد باطلا . والحجة على صحة البيع ان البيـــع عقـــد على ثمن معلوم ، وانما سقط بعضه بالتدليس ، وسقوط بعض الثمن لايفسد البيع ، كسقوط بعض الثمن بالرجوع بارش العيب .

وبالنسبة للثمن الذي يلزمه المشتري ، هل هو كل الثمن الذى قال به البائع حالة الخيانة ، ام يحط بقدر الخيانة ومايقابلها من الربح ؟ قولان : اصحهما القول الذى يرى ان يحط من الثمن ومقابله من الربح بقدر الخيانة . لانه نقل ملك يعتبر فيه الثمن الاول ، فاذا اخبر بزيادة ، وجب حط الزيادة ، وفى هذه الحالة : لايثبت له الخيار على الصحيح ، لان الخيار انما يثبت لنقص

---

(١) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٣٧ .
(٢) الام ، جـ٣ ، ص ٩٣ .

وضرر ، وهذا زيادة ونفع ، حيث انه يلتزم باقل من الثمن الذى دخل على البيع فيه . وقيل يكون له الخيار ، لانه ان كان قد اخطأ او خان فى الخبر الاول ، لم يأمن ان يكون قد اخطأ فى الثانى او خان . والقول الثانى: يرى وجوب الثمن كله ، لانه المسمى فى العقد ، فاذا كان تدليس من جهة البائع ، لم يسقط من الثمن شىء ، كما لو باعه شيئا بثمن فوجد به عيبا . وعندئذ يثبت له الخيار ، بين ان يمسك المبيع بالثمن ، وبين ان يفسخ ، لانه دخل على ان يأخذ المبيع براس المال ، وهذا اكثر من راس المال فثبت له الخيار.

ويفرق البعض بين ما اذا ثبتت الخيانة باقرار البائع ، فيلزم المشترى الثمن الاول بعد حط قدر الخيانة ، ولاخيار له لان قراره دليل امانته فلا يتهم فى خيانة اخرى واما ان ثبتت الخيانة بالبينة فثمة قول بأن له الخيار ، لانه قد يتهم فى خيانة اخرى ، وقول ليس له الخيار .

هذا كله ، فيما لوكانت العين باقية لم تهلك ، فأما اذا هلكت العين ، فانه يلزم البيع بالثمن الاول ، بعد حط قدر الخيانة قولا واحدا لانا لو جوزنا للمشترى فسخ البيع ، مع تلف العين ، رفعنا الضرر عنه ، والحقناه بالبائع ، والضرر لايزال بالضرر (١) فلزم وجوب البيع .

وعند الحنابلة ، ان من باع شيئا مرابحة ، وظهرت خيانته ، بأن ذكر راس ماله وربح عشرة ، فعلم المشترى بتنبيه أو اقرار ان رأس ماله تسعون ، فان البيع صحيح لانه زيادة فى الثمن ، فلم يمنع صحة العقد كالعيب ، وللمشترى الرجوع على البائع بما زاد فى راس المال ، وهو عشرة ، وحطها من الربح وهو درهم ، فيبقى على المشترى بتسعة وتسعين درهما .

---

(١) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٨٣ . وصورة المسألة التى حصل فيها الخيانة ، ان يخبر البائع ، ان راس المال مائة ، وباع على ربح درهم فى كل عشرة ، ثم قال أخطأت أو قامت البينة على ان الثمن كان تسعين . فان قلنا ان الواجب هو الثمن كله ، فانه يكون مائة وعشرة ، وان قلنا ان الواجب هو الثمن الاول بعد حط الخيانة فانه يكون تسعة وتسعون ، لانه حط مازاد على الثمن الاول ومقابلة من الربح .

ويعللون ذلك ، بأنه باعه برأس المال ، وقدره من الربح ، فاذا بأن رأس ماله قدرا مبيعا به ، وبالزيادة التى اتفقا عليها والمعيب كذلك ، فان له اخذ الارش ، وحط الزيادة فى الثمن الاول ومقابلها من الربح .

وهل يثبت للمشترى الخيار ؟ المنصوص عن احمد ، ان المشترى مخير بين اخذ المبيع برأس ماله ، وحصته من الربح ، وبين تركه : لان المشترى لايأمن الخيانة فى هذا الثمن أيضا (١) . فيكون له الخيار بين الاخذ أو الترك .

فاذا اردنا ترجيح قول من هذه الاقوال ، فان الاولى ترجيح القول بجواز البيع ، مع ظهور الخيانة ، وان يحط من الثمن الذى ذكره البائع ، قدر الزيادة ومايقابلها من الربح ، لان وجود الخيانة بالزيادة فى الثمن والربح ، هو المعنى الذى اوجد الخلل فى عقد المرابحة ، وقد امكن تصحيح الخلل ، وذلك بالوقوف على الثمن الاول ، وحساب ما يخصه من الربح ، وجريان البيع بعد تطهيره مما لحق به من خيانة ، فيكون المعنى الذى لايرضاه الشرع والعرف قد تغير الى ما يجب أن يكون ، لزوال أسبابه ، كما أن فيه رعاية لمصلحة المشترى ، حيث انه سيحصل على السلعة بالثمن الاول الذى يتطلع اليه ، وفيه نفع له ، لانه يدفع فيه اقل من الثمن الذى ذكره البائع ، بالاضافة الى انه لم يلحق الضرر بالبائع لانه يبيع السلعة مرابحة ، بالرغم من حط الزيادة ومقابلها من الربح ، وهو ما كان يجب ان يلتزم به ، بمقتضى طبيعة عقد المرابحة ، والمقاصد الشرعية فى العقود ، فوق خيانته للامانة الواجب عليه رعايتها ، فى بيع المرابحة .

ثانيا — الخيانة فى صفة الثمن :

تتحقق الخيانة ، فى صفة الثمن ، بان يخفى البائع طبيعة الثمن ، بأن كتم وصفه أو الاجل فيه ، أو عيبا فيه بفعله أو بفعل غيره .

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص١٩٩ ، ٢٠٠ .

وهذا مرجعه الى عنصر الزمن او الى طبيعة الاشخاص الذين اشترى منهم السلعة فأما ما يرجع الى عنصر الزمن ، فيتأتى بأن يخفى عن المشترى انه قد اشترى السلعة بثمن مؤجل — نسيئه — وأما مايرجع الى طبيعة الاشخاص ، فمنشؤه ان يخفى انه اشترى السلعة ، ممن لا تقبل شهادته له ، كأبيه او ابنه او زوجته .

فاذا احدث اى منهما فاننا ازاء خيانة فى صفة الثمن ذلك لان المعلوم ، انه يزاد فى الثمن بسبب الاجل،وتبعا زيادة ما يقابله من الربح . كذلك فانه اذا اشترى ممن لا تقبل شهادته له كأبيه او زوجته ، فانه يكون متهما فى هذا الشراء ، فانه يحابيهم ، ويسمح لهم ما لا يسمح لغيرهم ، فيعطيهم من الثمن اكثر مما يعطى غيرهم ، ومن شأن هذا ان يتحمل المشترى منه غبنا اكثر بالزيادة فى الثمن ، الناشىء عن الاجل والقرابة ، مما لو كان قد اشترى السلعة التى بيعت حالة غير مؤجلة او من اشخاص لايرتبطون بالبائع بقرابة لا تجوز فيها الشهادة ، فكان من حقه ان يعلم بذلك فى اى من الحالتين .

ولو نظرنا الى أقوال الفقه ، فى حكم الخيانة ، فى صفة الثمن ، لوجدنا الآراء الآتية :

يذهب الحنفية ، الى ان البائع اذا اشترى شيئا بألف درهم نسيئة — الى اجل — فباعه بربح مائة ، ولم يبين ، فعلم المشترى بذلك ، يكون له الخيار ، ان شاء رده ، وان شاء قبل ، لان للاجل شبها بالمبيع ، الا يرى انه يزاد فى الثمن لاجل الاجل ، والشبهة فى هذا ملحقة بالحقيقة . والاقدام على المرابحة ، يوجب السلامة ، عن مثل هذه الخيانة ، فاذا ظهرت الخيانة فانه يخير ، كما فى العيب .

وهذا بخلاف ما لو استهلك المشترى المبيع ، ثم علم ، لزمه البيع

بألف ومائة ، لان الاجل لا يقابله شيء من الثمن (١) ولان البائع يضار من عدم لزوم البيع لفوات المبيع ، ووجوب الثمن عليه لمن اشترى منه — البائع الاول —

وأما اذا اشتراه ممن لا تقبل شهادته له ، فانه لا يبيعه مرابحة حتى يبين عند ابى حنيفة ، وحجته ان المنافع بينهم متحدة ، فكأنه اشتراه من نفسه ، لان العادة جارية بالتسامح والمحاباة بين هؤلاء فى المعاملات فيجب البيان .

وعند الصاحبين : لا يجب عليه البيان عند بيعه مرابحة ، والحجة لهما أنه وان اشترى ممن لا تقبل شهادته له لكنهما متباينان فى الاملاك فصارا كالاجنبى .. ول واشتراه ممن له عليه دين بدينه ، لم يبين بالاجماع (٢)

وفى مذهب المالكية ، من اشترى السلعة بدين الى اجل ، يجب عليه أن يبين ذلك ، فان أخفى ذلك ، وقعت الخيانة فى صفة الثمن ، ويكون البيع مرابحة مردودا ، فان استهلكت السلعة ، تقدر قيمة السلعة ، يوم قبضها المشترى نقدا ، فان كانت القيمة اكثر مما باعها به ، فليس له الا ذلك ، ويعجل له ولا يؤخر .

وفى هذه الحالة ، اذا فاتت السلعة ، وتقديرها بالقيمة يوم القبض نقدا ، لا يحسب ربح على القيمة .

فاذا قبل المشترى السلعة ، الى الاجل الذى بينه البائع ، وقال لا أدرها ، فليس ذلك بمستحب ولا مرغوب (٣) . لان العلم فيه ليس تاما .

---

(١) الهداية ، جـ٣ ، ص ٥٨ .
(٢) الاختيار ، جـ٢ ، ص٣٩ ، ٤٠ .
(٣) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٢٩ ، ٢٣٠ .

ويترتب على الخيانة فى صفة الثمن فى المذهب ، فسخ البيع ، فان حصل رضاء المشترى ، بذلك الثمن الى الاجل وعلمه به ، لم يجز ، لانه سلف جر منفعة فى راى البعض (١) والسلف الذى جر منفعة حرام .

وفى مذهب الشافعية ، نجد أن الامام الشافعى ، لا يرى بأسا فى البيع الى اجل ، متى قبض المشترى السلعة ، فيجوز عنده بيعها بالثمن الاقل او الاكثر ، ولا غضاضة فيه ، ونص عبارته : فاذا اشترى الرجل من الرجل السلعة ، فقبضها ، وكان الثمن الى اجل ، فلا بأس أن يبتاعها من الذى اشتراها منه ، ومن غيره ، بنقد اقل او اكثر مما اشتراها به ، او بدين كذلك ، او عرض من العروض ، ساوى العرض ما شاء أن يساوى ، وليست البيعة الثانية ، من البيعة الاولى بسبيل (٢) .

فان وقعت الخيانة من البائع ، فى صفة الثمن ، وباع مرابحة دون بيانه للاجل ، ثم علم المشترى به ، ثبت له الخيار ، لانه دلس عليه ، فان الاجل يأخذ جزءا من الثمن ، فيكون هذا ، كما لو باعه السلعة وبها عيب ، ولم يخبره بالعيب (٣) . فان ذلك يستوجب الخيار .

وفى مذهب الحنابلة ، تكون الخيانة فى صفة الثمن ، فيما لو اشترى شيئا بثمن مؤجل ، ولم يبين،كذلك اذا كان قد اشتراه من ابيه او ابنه ، او من لاتقبل شهادته له ، وانما اعتبر هذا خيانة ، لانه متهم بالتدليس على المشترى ، وهو حرام ، ولانه فى الشراء من اقاربه ، ممن لا تقبل شهادته له ، لكونه يحابيهم ، فلا يجوز البيع مرابحة عندئذ ، وللمشترى فسخ

---

(١) القوانين الفقهية لابن جزى ، ص ٢٢٧ .
(٢) الام ، ج٣ ، ص ٧٨ ، ٧٩ .
(٣) المهذب ، ج ١ ، ص٢٨٣ .

البيع (١) للخيانة .

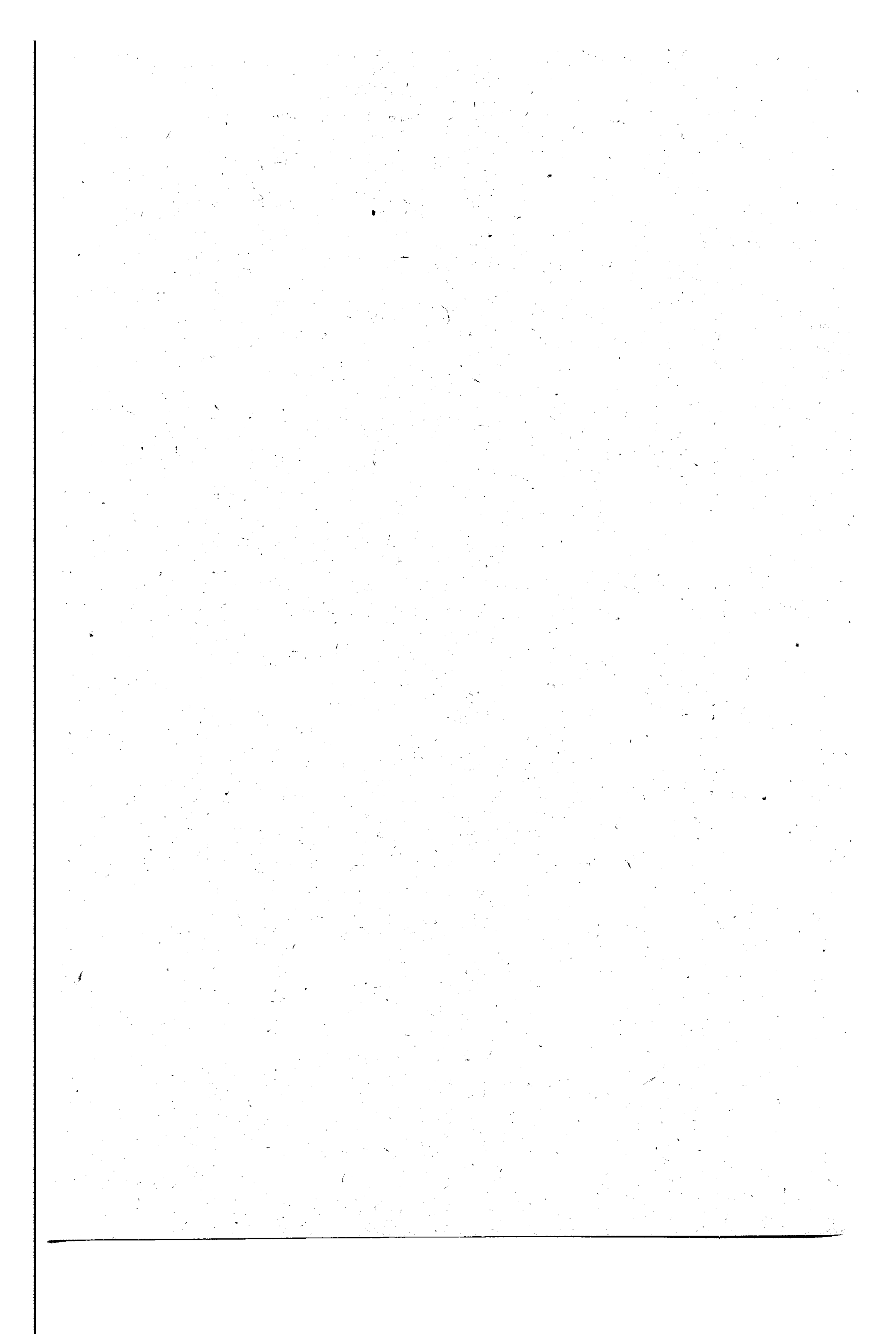
والمتأمل فيما ذهب اليه الفقه ، يجد أن الفقهاء ، قد اشترطوا على البائع ، ان يبين صفة الثمن ، وأن يعلم به المشترى ، وان البيع لايجوز مرابحة بدون هذا البيان ، لانها بيع أمانة ، وانه يترتب على عدم تحقق هذا الشرط ، فسخ البيع ، او احقية المشترى فى رد المبيع .

وقد يكون الارجح ، فى حالة ما اذا اضطلع المشترى على الخيانة فى صفة الثمن ، أن تثبت له الخيار ، فان رده انفسخ البيع ، وان أجازه جاز ، ولا نقول بالفسخ مطلقا فى كل الحالات ما دام ان المشترى قد قبل ذلك ، بعد علمه به ، لان التدليس الذى وقع فى البيع ، زالت أسبابه ، وسلم العقد مما لحق به من تدليس ، فتجوز المرابحة اذا اختار المشترى ذلك ، لان هذا حقه ، وقد امضاه ، فيعتد بارادته فى هذا .

وهذا الخيار الذى يثبت للمشترى ، يسمى خيار الخيانة فى المرابحة ، وهو لا يورث ، فاذا مات المشترى ، فاضطلع الوارث ، على خيانة ، فى قدر الثمن أو فى صفته ، فلا يثبت له الخيار (٢) ويعنى ذلك ان هذا الخيار من الحقوق الشخصية المتصورة ، على المشترى ، والتى لاتنتقل بموته الى ورثته ، رعاية لاستقرار العقود ، وترتيبا للآثار التى نشأت عنها ، فيما بين المتعاقدين .

---

(١) المغنى ، ج٤ ، ص٢٠٤ .
(٢) حاشية ابن عابدين ، ج٥ ، ص١٣٨ .

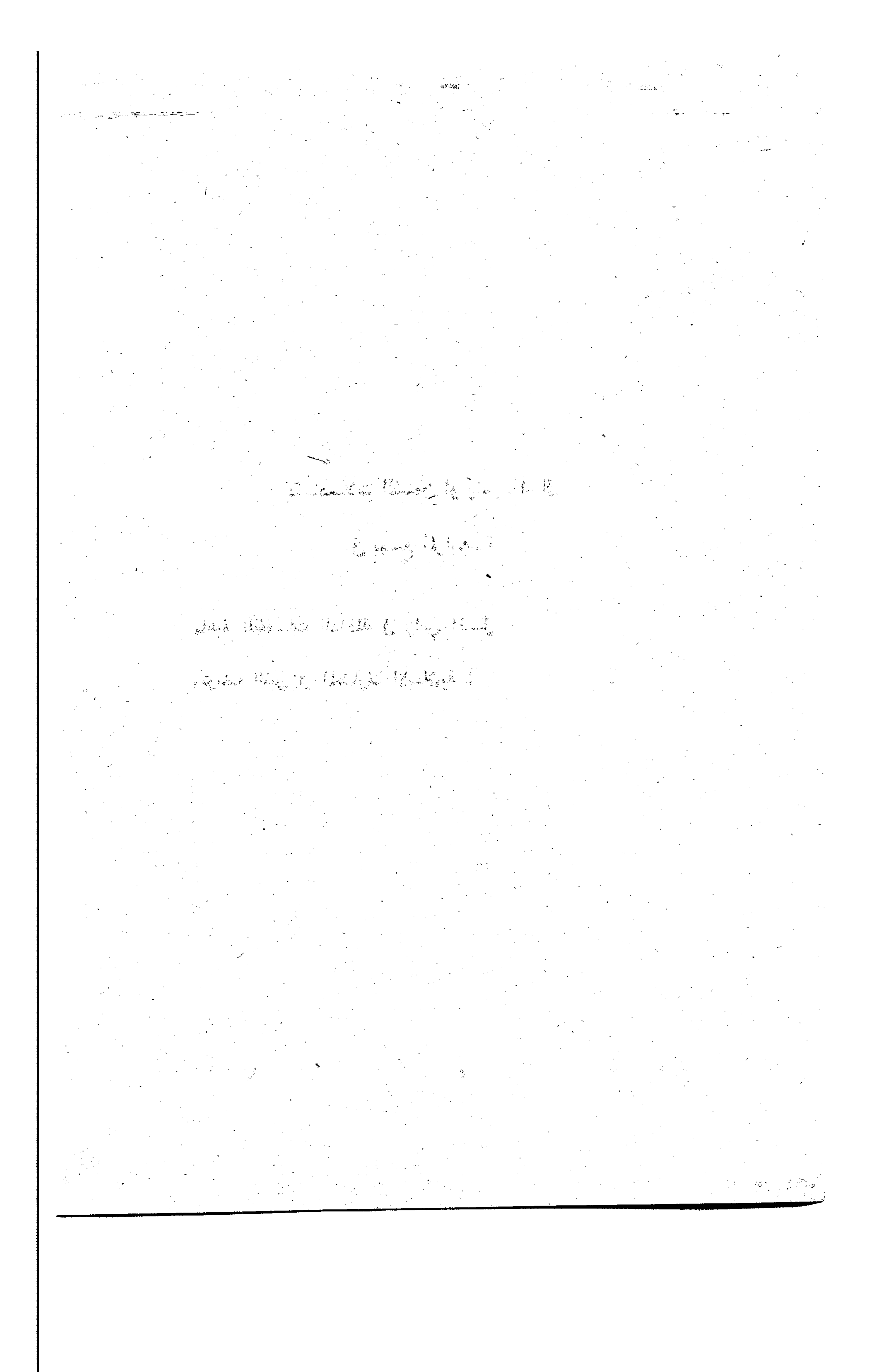


مشتملات الثمن أو رأس المال

فى بيع المرابحة

ماهية النفقات الداخلة فى راس المال .

مكونات الثمن فى المصارف الاسلامية :



مشـــتملات الثمن فى المرابحـــة

١١ — أهمية احتساب التكلفة أو النفقات ضمن الثمن :

بيع المرابحة ، يتوجه الى الربح ، الذى يأخذه البائع ، مقابل حصول المشترى على العين المبيعة ، ولما كان المشترى يبذل الربح للبائع ، بمقتضى الاتفاق المبرم بينهما ، واللذان يعقدان البيع وفقا له ، فان المشترى ما كان يبذل الربح للبائع ، عن طيب نفس ، الا لانه قد حقق بغيته فى الحصول على العين ، التى يرغب فى شرائها ، واطمأنت نفسه ، الى خبـــرة البائع وحسن نظره ، ووفور أمانته ، وهـــو ما جعله يرضى بنظر البـــائع ، وتصرفه الذى آل اليه .

ولا يتمحض الربح فى بيع المرابحة ، الا بأن يقتضى البائع بالفعل ، قدرا معينا من المال ، فوق تكلفة العين او السلعة المبيعة ، فلو تكبد البائع نفقاته ، فوق الثمن الذى أشترى به السلعة ، وهـــو لاشك متكبـــدها ، ولم يتم احتساب هذه النفقات وبيعت السلعة بالثمن الذى اشتراها به ، دون اضافة هذه النفقات ، فان الربح الذى أخذه ، فى هذا البيع ، قـــد تستغرقه هذه النفقات ، وربما تزيد ، فلا يكون البيع مرابحة ، وتخـــرج الصفقة عن المقصود منها ، وعن الغرض الذى من أجله شرع هـــذا النوع من المعاملة .

وملاحظة هذا المعنى ، يؤدى الى القول ، بأن بيع المرابحة ، يعتمد التكلفة الحقيقية للسلعة ، وينظر اليها بعين الاعتبار غـــير متجاهل لها ويجعل النفقات التى يتحملها البائع والتى يتطلبها الحصول على السلعة ، ولا تجب عليه بمقتضى الاصل او العـــرف ، تعتبر من مشتملات التكلفة الحقيقية للسلعة ، ومن مكونات رأس المال ، الذى يجب على المشـــترى

ان يدفعها كثمن للسلعة ، يضاف اليها ربحا معينا ، حتى تكون بصدد بيع مرابحة لفظا ومعنى ، شكلا ومضمونا .

على ان ما يعتبر من مشتملات التكلفة الحقيقة للسلعة ، مسألة ليست محل اتفاق بين الفقهاء ، وتختلف وجهات النظر بشأنها ، ويراعى فيها العرف ، المتبع بين التجار ، وعادات الناس الجارية فى التعامل .

ماهية النفقات ، الداخلة فى رأس المال :

١٢ — الضوابط التى يستعان بها فى احتساب النفقات :

وضع الفقهاء بعض الضوابط التى يمكن الاهتداء بها ، فى بيان ما يعد من مشتملات الثمن ، وما يمثل تكلفة حقيقية للسلعة ، ومن ثم يتعين أعمال هذه الضوابط ، عند احتساب النفقات التى تدخل ضمن رأس المال .

والضابط فى ذلك عند الحنفية ، مايجرى عليه العرف السائد بين التجار ، وكل مايزيد فى المبيع او فى قيمته ، وبناء على ذلك يجوز ان يضيف الى رأس المال ، اجرة القصار والطراز والصبغ والنقل ، واجرة حمل الطعام ، لان العرف جار بالحاق هذه الاشياء برأس المال فى عادة التجار ، ولان كل مايزيد فى المبيع أو فى قيمته ، يلحق به ، هذا هو الاصل ، وهذه الاشياء تتوفر لها هذه الصفة ، وتندرج تحت هذاالضابط ، لان الصبغ واخواته ، يزيد فى العين ،والحمل يزيد فى القيمة ، اذ القيمة تختلف باختلاف المكان (١) فتلحق أجرة هذه الاشياء برأس المال .

ويدخل أيضا فى الثمن الاول ، أجرة السمسار ، وهو الدال على مكان السلعة وصاحبها والمتوسط بين البائع والمشترى . وربما قيل انه

---

(١) الهداية ، جـ٣ ، ص٥٦ .

وفقا للضابط السابق لايدخل أجره السمسار ، اذ انه لايزيد في عين المبيع او في قيمته ، وهذا مردود ، لان له دخلا في الاخذ ، بالاتل ، فيكون في معنى الزيادة في القيمة (١) ، ولان العرف التجارى قد يقضى باحتساب الاجرة فيه ، وهو أحد الضوابط التى يعول عليها في هذا الشأن .

والضابط عند المالكية ، فيما يعد من مشتملات الثمن الاول ، هو كل ما كان مؤثرا في عين السلعة ، وله أثره الظاهر فيها ، وكل ما جرت العادة ، الا يتولاه بنفسه ، وانما يستأجر عليه غيره ، ومثال الاول ما كان مؤثرا في عين السلعة ، وله أثره الظاهر عليها ، الصبغ والفتل ، والقصار وأخواتها ، وأجرة هذه الاشياء تحسب ضمن الثمن الاول ، ويجب لها ربح .

ومثال الثانى ، كل ما جرت العادة ، الا يتولاه البائع بنفسه ، ويستأجر عليه غيره ، كحمل المتاع ، ومصاريف نقله من مكان لآخر ، وما شاكلهما ، فانه يحسب في أصل الثمن ، ولا يجب له ربح ، لانه ليس له عين قائمة . فان كان مما ليس له عين قائمة ، ولا أثر له ظاهر على السلعة ، ولا تجرى العادة به بين التجارة فانه لا يدخل ضمن رأس المال ، ولايحسب له ربح (٢) . لانه لايندرج تحت اى من الضابطين السابقين .

وخلاصة ما يراه المذهب ، فيما كان زائدا ، على الثمن الاول ، ينقسم الى ثلاثة اقسام : قسم يعد في أصل الثمن ، ويكون له حظ من الربح . وقسم يعد في أصل الثمن ، ولا يكون له حظ من الربح . وقسم لا يعد في أصل الثمن ، ولا يكون له حظ من الربح .

---

(١) ثمة فرق بين السمسار والدلال ، فان الدلال هو المصاحب للسلعة غالبا . وبالنسبة لاحتساب أجرته قيل لا تضم ، والمرجع العرف . حاشية ابن عابدين ، جـ٥ ، ١٣٥ ، ١٣٦ .

(٢) المقدمات الممهدات لابن رشد ، مطبوع مع المدونة ، جـ٢ ، ص ٣٢٥ ، ٣٢٦ .

فاما الذى يحسبه فى راس المال ، ويجعل له حظا من الربح فهـــو ما كان مؤثرا فى عين السلعة ، مثل الخياطة والصبغ . وأما الذى يحسبه فى راس المال ، ولايجعل له حظا من الربح ، فما لايؤثر فى عـــين السلعة ، مما لا يمكن البائع أن يتولاه بنفسه ، كحمل المتاع من بلد الى بلد ، وكراء البيوت التى توضع فيها . واماما لا يحتسب فيه الامرين جميعا ، فماليس له تأثير فى عين السلعة ، مما يمكن أن يتولاه صـــاحب السلعة بنفســـه كالسمسرة والطى والشد (١) . فانه لا يحسب ضمن راس المال ، ولايضرب عليه ربح . وهذا بخلاف اجرة النقل ، ومصاريف التخزين ، فانها تدخل فى راس المال ، وتعد من مشتملاته ، ولو انها لا يضرب عليها الربح .

ويجب على البائع ، أن يبين مشتملات الثمن الاول ، وأن يبيعه وفق هذا البيان ، فان لم يبين كان مخالفا بذلك ، بمقتضى القاعدة سالفة الذكر ، لكن يجوز الاتفاق على ما يخالف ذلك ، على معنى أن يجوز للمشترى ، ان يربح البائع ، مادام قد رضى بذلك ، فان لم يبين ، ولم يتوصلا الى اتفاق فى هذا ، ولم يرض البائع ، كان البيـــع مفسوخا (٢) . لاخلالـــه بواجب البيان ، الذى الزمه به الشرع ، ولان نفس المشترى ، لم تسمح بدفع الربح ، فى هذا البيع ، الذى لم يستوى شرائطه .

والضابط عند الشافعية ، هو الثمن الذى لزم به البيع ، فيخرج عن الثمن الاول ، ما كان زائدا عما لزم به البيع ، واستقر عليه الثمن ، ويخرج كذلك ما عمله البائع بنفسه ، لأن عمله لنفسه ، لا اجره له ، ولايتقـــوم عليـــه .

---

(١) بداية المجتهد ، جـ٢ ص٢١٤ .

(٢) يقول الامام مالك : فان باع البائع ، ولم يبين شيئا مما ذكرت لك ، أنه لا يحسب له فيه ربح ، وفات المتاع ، فان الكراء يحسب عليه ربح ، وان لم يفت المتاع ، فالبيع بينهما مفسوخ ، الا ان يتراضيا على شيء مما يجوز بينهما . المدونة الكبرى ، جـ٤ ، ص٢٢٦ .

ويراعى في الزيادة وقت لزوم العقد ، وكذلك النقصان ، فإن اشترى بثمن ثم حط البائع عنه بعضه او الحق به زيادة ، نظرت ، فإن كان بعد لزوم العقد ، لم يلحق ذلك بالعقد ، ولم يحط في بيع المرابحة ، ما حط عنه ، ولا يخبر بالزيادة فيما زاد ، لان البيع استقر بالثمن الاول ، فالحط والزيادة تبرع ، لا يقابله عوض فلم يتغير به الثمن .

وان كان ذلك في مدة الخيار — قبل لزوم العقد — لحق الزيادة أو النقصان بالنقصان بالعقد ، وجعل الثمن ما تقرر بعد الحط أو الزيادة ، لان البيع لم يستقر بالثمن الاول بعد . ويدخل في الثمن الاول اجره قصره او رفاه او طرزه ، فلو اشترى ثوبا بعشرة ، وقصره بدرهم ، ورفاه بدرهم وطرزه بدرهم ، قال هو على بثلاثة عشر ، أو قام على بثلاثة عشر ، وما اشبه ذلك ، ولا يقول اشتريت بثلاثة عشر ، ولا يقول ثمنه ثلاثة عشر ، لان ذلك كذب ، لان الثمن ما اشتراه به ، وهو غير ما قام عليه ، لان الاخير يدخل فيه ، اجرة الحمل ، واجرة القصار والطراز ، وما شابهها .

وان عمل فيه ذلك بيده ، قال اشتريته بعشرة ، وعملت فيه مايساوى ثلاثة ، ولا يقول هو على بثلاثة عشر ، لان عمله لنفسه لا اجرة له ، ولا يتقوم عليه .

وان اشترى عينا بمائة ، ووجد بها عيبا ، وحدث عنده عيب آخر ، فرجع بالارش ، وهو عشرة دراهم ، قال : هى على بتسعين او تقوم على بتسعين ولا يجوز أن يقال الثمن مائة ، لان الرجوع بالارش ، استرجاع جزء من الثمن ، فخرج عن أن يكون الثمن مائة ، ولا يقول اشتريتها بتسعين ، لانه كذب .

ويتصل بذلك ما اذا نتجت عن العين فوائد في ملكه ، كالولد واللبن والثمرة ، لم يحط ذلك من الثمن ، لان العقد لم يتناوله ، وان اخذ ثمرة

كانت موجودة عند العقد ، أو لبنا كان موجودا حال العقد ، حط من الثمن ، لان العقد تناوله ، وقابله قسط من الثمن ، فاسقط ما قابله . وان اخذ ولدا كان موجودا حال العقد ، فان قلنا : ان الحمل له حكم ، فهو كاللبن والثمرة ، وان قلنا لا حكم له ، لم يحط من الثمن شيئا (١).

ويؤخذ مما ذهب اليه الشافعية ان المعتبر فى الزيادة او النقصان ، الذى يدخل فى رأس المال ، وقت لزوم البيع ، فما كان فى هذا الوقت ، وما فى حكمه ، كما فى البيع بشرط الخيار ، دخل فى الثمن ، وما كان بعد وقت اللزوم ، وعقب استقرار الثمن ، لم يحسب ضمن الثمن .

(ب) أن الامور التى تعد ، من مستلزمات المبيع ويتعذر الانتفاع به بدونها ، تبعا للاستخدام المخصص له ، كالقصار والطراز ، تكون من مشتملات الثمن الاول ، لانها من متطلبات الانتفاع بالثوب فى الوجه الذى خصص الاستعمال فيه .

(ج) ان ما عمل فيه البائع بيده ، وما كان واجبا عليه ان يتولاه بنفسه ، لا يدخل ، فى الثمن الاول ، لان الانسان لا يجب عليه الأجرة ، فيما عمل لنفسه ، أو كان واجبا عليه ، بمقتضى التزام شرعى .

(د) أن ما لحق بالعين المبيعة ، من عيب ، استحق نتيجة له ، قيمة التعويض عنه ، بمقدار معين ، اقتطع من الثمن ، لانه استرجاع لجزء منه ، فلا يحسب من رأس المال .

(هـ) ان الزوائد التى نتجت عن العين المبيعة ، كاللبن والثمرة ، ان كانت موجودة عند العقد نقص من الثمن ، لان العقد تناوله ، وانصرف اليه ، وان أخذ ولدا كان موجودا حال العقد ، فهناك وجهان ، أحدهما الحط من الثمن ، والآخر عدم الحط فيه .

---

(١) المهذب ، جـ١ ، ص ٣٨٢ ، ٣٨٣ .

والضابط فى الثمن عند الحنابلة ، هو الثمن الاول الذى تراضى عليه المتبايعان . وقت لزوم العقد ، اذا كانت السلعة بحالها ، لم يطرأ عليها أى تغيير ، فان حط البائع بعض الثمن عن المشترى أو اشتراه بعد لزوم العقد ، لم يجزئه ، ويخبر بالثمن الاول ، لا غير ، ولان ذلك هبة من احدهما للآخر ، لايكون عوضـــا ، وان كان ذلك فى مدة الخيار — قبل لزوم — العقد لحق بالعقد ، واخبر به فى الثمن .

فان تغير سعر السلعة دونها ، فان غلت لم يلزمه الاخبار بذلك ، لانه زيادة فيها ، وان رخصت ، فنص احمد : على انه لا يلزمه الاخبـــار بذلك ، لانه صادق بدون الاخبار به . ويحتمل أن يلزمه الاخبار بالحال، فان المشترى لو علم ذلك ، لم يرضها بذلك الثمن ، فكتمانه تغرير به ، فان أخبر بدون ثمنها ، ولم يتبين الحـــال لم يجز ، لانه يجـــمع بين الكذب والتغرير (١) .

فأما أن تغيرت السلعة ، فذلك على ضربين : أحدهما : أن تتغير بزيادة وهى نوعان :

أولاهما : أن تزيد لنمائها كالسمن وتعلم صنعه ، أو يحصه منها نماء منفصل كالولد والثمرة والكســب ، فهذا اذا اراد ان يبيعها مرابحة ، أخبر بالثمن من غير زيادة لانه القدر الذى اشتراها به . وان اخذ النماء المنفصل ، أخبر برأس المال ، ولم يلزمه بتبين الحال ، لانه صادق فيما أخبر به ، من غير تغرير المشترى فجـاز . كما لو لم يزد ، ولان الولد والثمرة نماء منفصل ، فلم يمنع من بيع المرابحة بدون ذكره كالغلة ، فانه ليس من موجبات العقد . وفى رواية عن احمد : انه يلزمه تبيين ذلك كله ، لان المرابحة تحتاج الى البيان .

النوع الثانى : ان يعمل فيها عمـــلا ، مثل أن يقصرها أو يرفوها

---

(١) المغنى ، ج٤ ، ص ٢٠٠ .

او يجعلها او يخيطها ، فهذه متى اراد أن يبيعها مرابحة ، اخبر بالحال على وجهه ، سواء عمل ذلك بنفسه او استأجر من عمله ، هذا ظاهر كلام احمد ، فانه قال : يبين ما اشتراه وما لزمه ، ولا يجوز ان يقول تحصلت على بكذا .

ويحتمل ان يجوز فيما استأجر عليه ، ان يضم الاجرة الى الثمن ، ويقول : تحصلت على بكذا ، لانه صادق فيما أخبر به ، والمذهب الاول ، وهو البيان .

لان قوله تحصلت على بكذا ، تغرير بالمشترى ، فانه عسى أن لو علم أن بعض ما تحصلت به ، لاجل الصناعة ، لا يرغب فيه ، لعدم رغبته فى ذلك .

الضرب الثانى : ان يتغير بنقص كنقصه بمرض أو جناية عليه ، او تلف بعضه أو بولادة أو عيب ، او يأخذ المشترى بعضه ، كالصوف واللبن الموجودة ونحوه، فانه يخبر بالحال على جهة لانعلم فيه خلافا. وان اخذ أرش العيب ، اخبر بذلك على وجهة ، وقال ابو الخطاب : يحط ارش العيب من الثمن ،ويخبر بالباقى ، لان ارش عوض مافات به ، فكان ثمن الموجود هو مابقى . والمذهب الاول ، وهو البيان ، لان الاخبار بالحال على وجهه ، ابلغ فى الصدق ، واقرب الى البيان ، ونفى التغرير بالمشترى والتدليس عليه ، فلزمه ذلك (١) . لانه مقتضى الامانة ، الذى يقوم عليه بيع المرابحة .

ومحصلة مايراه المذهب ، حول مشتملات الثمن يتلخص فى الآتى :

١ — العبرة بالثمن الاول ، وقت لزوم العقد ، فان حصل تغير بالزيادة او النقصان ، بعد لزوم العقد ، فلا يعتد به متى كانت السلعة بحالها، لم يطرا عليها التغيير .

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص ٢٠١ ، ٢٠٢ .

٢ — يعتد بالزيادة أو النقصان في الثمن ، قبل لزوم العقد ، واستقرار الثمن ، فان كان ثمة زيادة أو نقصانا حدث ، قبل اللزوم ، التحق بالثمن ، كما لو كان في مدة الخيار ، لان البيع لم يتخذ بعد صفة اللزوم .

٣ — أن تغير سعر السلعة ، ارتفاعا او انخفاضا ، لايستلزم الاخبار به فلو غلا السعر أو رخص ، لم يكن ثمة حاجة الى البيان ، كما هو المنصوص عن أحمد .

٤ — قد يطرأ التغير على السلعة ذاتها ، وفي هذه الحالة ، اما ان يكون التغير بالزيادة ، والزيادة بدورها ، قد تكون زيادة متصلة بالسلعة، كما في القصار أو الرفاء أو الخياطة ، فان كان هذا قد حدث بعمل غيره ، فيجوز ان يضم اجره هذه الاشياء الى الثمن ، وعليه البيان .

وان كانت الزيادة منفصلة ، كما في الثمرة والكسب ، فاذا اراد ان يبيع مرابحة فعليه ان يخبر بالثمن من غير زيادة ، فان اخذ النماء المنفصل واستولى عليه ، اخبر براس المال ولايلزمه البيان .

وان كان تغير السلعة بالنقص ، كما لو تلف بعض السلعة ، أو حدث بها عيب ، فان عليه بيان ذلك ، وهل يحط قيمة العيب او التلف ؟ قيل يحط قيمة العيب ، من الثمن ، ويخبر بالباقي ، لان فيه تعويضا له عما فاته من السلعة .

ولايمنع المذهب الظاهري ، احتساب النفقة على الثمن ، في البيع الذى تم على صورة المرابحة ، وعلى البائع ان يقول قام على بكذا ، ويحتسب نفقته عليه ،لان في هذا بيانا لحقيقة راس المال،فانه يشمل الثمن الذى اشترى به ، مضافا اليه ما انفقه عليه (١) .

---

(١) يقول ابن حزم : من امتحن بالتجارة فى بلد لاابتياع فيه الا هكذا

١٣ — ملاحظات حول ما ذهب اليه الفقهاء في مشتملات الثمن :

نوه الفقه الاسلامي ، ببعض الاعتبارات ، التي يجب ان تراعى في مشتملات الثمن الاول ، في المرابحة ، بغرض التعرف على التكلفة الحقيقية للسلعة ، وحفاظا على خاصية الربح ، الناشئة عن بيع المرابحة ، ورعاية للتوازن في الحقوق ، بين اطراف هذا البيع ، واعلاءا لمبدأ الامانة ، الذى يتأسس عليه بيع المرابحة .

من اجل ذلك ، وضع الفقه ، الضوابط التى يعول عليها ، فى تحديد مشتملات الثمن الاول ، او مايتكون منه راس المال ، وهى :

١ — الاعتداد بالعرف التجارى ، وهو ذلك العرف السائد بين التجار ، فى معاملاتهم التجارية ، والاخذ فى الاعتبار العادات الجارية فى التعامل بين الناس ، والاحتكام اليها ، وهذا الضابط ، مبناه القاعدة الفقهية : المعروف عرفا كالمشروط نصا ، ويفيد ذلك ، ان كل ماتعارف عليه التجار ، وسارت عليه الاعراف التجارية ، فى شأن الحاق نفقة معينة ، واحتسابها ضمن تكلفة السلعة ، كأجرة نقل السلعة مثلا او اجرة السمسرة ، يعد عرفا ملزما ، تترتب عليه آثاره بين المتعاقدين ، دون حاجة الى النص عليه فى العقد ، شريطة الا يكون هذا العرف مما لايتصادم مع قاعدة شرعية أو نص من النصوص .

ويعتبر الفقه الحنفى ، اكثر الفقه اعتدادا بالعرف ، ودوره فى المعاملات والعقود الجارية بين الناس ، وقد نص صراحة فى خصوص المرابحة ، بشأن احتساب النفقة فى رأس المال ، تأسيسا على العرف ،

فليقل قام على بكذا ، ويحسب نفقته عليه ، او يقول ابتعته بكذا ولايحسب فى ذلك نفقه ، ثم يقول : لكن لاابيعه على شرائى ، تريد أخذه منى بيعه بكذا وكذا ، والا فدع ، فهذا بيع صحيح لاداخله فيه . المحلى ، ج٩ ، ص ٦٢٦ .

اذ يلحق برأس المال ، مايجرى العرف بالحاقه به . وهذا من شأنه ان يرشد الى العديد من السبل ، التـى يتعين اتباعها ، فى كثير من المعاملات بين الناس ، الذين يحرصون ، على تلمس هذه السبل ، ويعتمدون عليهـا فى اجراء معاملاتهم ، وضبط عقودهم ، فى هذا الخصوص ، كما انه ييسر على المتعاملين ، ويفتح لهم ابوابا يطرقونها ، فى بناء معاملاتهم ، وحل النزاعات، التى تنشأ فيما بينهم .

٢ — ان كل مايؤثر تأثيرا فعالا وملموسا ، فى عين السلعة ، ولايمكن للبائع أن يتولاه بنفسه ، يتم احتسابه فى الثمن الاول ، ويعد من مشتملاته، وذلك مثل الخياطة والصبغ فى الثياب مثلا،واجرة النقل بالنسبة للسلع التى تجلب من بلد آخر غير بلد البائع ، ومثل اجره حفظ الاطعمة التى تتلف خلال نقلها من مكان لآخر ، وغير ذلك ، مما قد يختلف من سلعة الـى سلعة ، ويكون ضروريا لصلاحية هذه السلعة للاستعمال ، فى الغرض الذى خصصت له .

ويمكن اللجوء فى حالة الاختلاف بين المتعاقدين ، فيما يعد مؤثرا فى عين السلعة من عدمه ، وفيما يمكن للبائع القيام به من عدمه ، الـى المعايير المتعارف عليها فى الوسط التجارى ، كما يمكن الاستعانة بخبراء كل سلعة من السلع أو المنتجين لها ، لانهم اقدر الناس معرفة بهذه الاشياء .

والمالكية هم أصحاب هذا الضابط ، الذى يستعان به فى التعرف على مشتملات الثمن ، وهو نظر جدير بالاعتبار .

٣ — ان كل مايزيد فى المبيع او فى قيمته ، يلحق بالثمن الاول ، ويجرى احتسابه فيه ، وأساس ذلك ، ان كل مايزيد فى المبيع او فى قيمته ، ينطوى على زيادة فى المنفعة ، التى يحصل عليها المشترى منه ، او يتضمن زيادة فى الثمرة ، التى يحصل عليها منها ، او الربح الذى يرجوه منه ، وهذا وان كان يختلف باختلاف طبيعة كل سلعة ، والغرض

الذى تستعمل فيه ، الا انه يعد غاية جوهرية ، يقصدها المشترى ، من جراء حصوله على السلعة ، ومن البواعث الرئيسية التى تدفعه الى شرائها ، لذلك كان جريا ، ان يحتسب ضمن الثمن الاول ، كل مايزيد فى المبيع او فى قيمته ، ويعزى هذا الضابط الى الحنفية .

وتطبيقا لذلك ، فانه يضم المؤنة ، التى تكلفها الحصول على المبيع ، ثم يبيع السلعة مرابحة ، على تلك القيمة ، اى بزيادة ربح على تلك القيمة، التى تقومت به السلعة مع ضم المؤنة اليها ، ويقول البائع قامت علـى السلعة بكذا ، ولايقول اشتريتها بكذا كيلا يكون كاذبا فى قوله ، وفى المرابحة يحترز البائع عن كل معانى الكذب والخيانة ، وفى ذات الوقت ، يجب ان يحصل على مقابل الزيادة فى المبيع او فى قيمته .

٤ ـ انه اذا طرأ تغير على السلعة او على سعر السلعة ، فانه يعتد به ، اذا كان هذا التغير بالزيادة أو النقصان ، قبل لزوم العقد ، فان كان التغير بعد لزوم العقد فلا يعتد به .

ويترتب على ذلك انه اذا حدث تغير فى السلعة بزيادة فيها ، بعمل قام به غير البائع ، كأن استأجر آخر للقيام به ، فانه يضم هذه الاجرة الى الثمن ، ويعتبران معا ، راس المال الذى قامت عليه السلعة ، وعلى البائع ان يبين الثمن ومالزمه من جراء الحصول على السلعة ،لان فى ذلك قياما بالبيان الواجب عليه ، وفيه نفى للتغرير بالمشترى والتدليس عليه . وقد اعتبرت الزيادة فى السلعة ، والحقت برأس المال ، لان هذه الزيادة ، مـن شأنها ان تزيد فى المبيع ذاته أو فى قيمته ، فيستحق البائع التعويض فى مقـابلهـا .

ويتبع ذلك انه اذا حدث تغير على السلعة بالنقصان فيها ، فـان عليه ان يبين الثمن الذى اشترى به ، والنقص الذى طرأ على السلعة ، وحيث ان النقصان الذى حدث للسلعة ، من شأنه ان يؤثر على الانتفاع بها ،

ويقلل من قيمتها ، فانه طبقا القواعد الشرعية ، يقابل بالحط من رأسمالها ،
وعلى كل حال ، فانه يبين الحال للمشترى ، لان هذا ابلغ فى الصدق ، وابعد
من الغش والتغرير فى بيع المرابحة .

هذا الحكم خاص بما اذا طرأ التغير بالزيادة أو النقصان ، فى السلعة ذاتها ، اما اذا وقع التغير فى سعر السلعة ، بالزيادة فيها أو النقص منها ، فان هذا يرتب اثره ، ويحتسب ضمن رأس المال ، بضم ماانفقه على السلعة الى الثمن فى حالة مااذا وقع التغير قبل لزوم العقد واستقرار البيع ، كذلك ينتقص من الثمن ، بشرط حدوث التغير قبل لزوم العقد ، ويلتزم البائع بأن يبين الثمن ، وما وقع فيه من تغير ، حتى لايقع فى الكذب والتغرير ، وهذا الضابط قال به الحنابلة ، وفيه بيان لما يطرأ على السلعة وسعرها ، مما يقع كثيرا فى الاسواق وبين المتعاملين فى السلع المختلفة .

٥ — ان الضابط العام فى فقه الشافعية ، هو بيان الثمن الاول الذى اشترى به البائع المبيع ، والذى لزم البيع به ، فان حدثت زيادة أو نقص على الثمن ، فانه يفرق بين حالتين : —

(أ) فان حدثت الزيادة أو النقص بعد لزوم العقد ، واستقرار الثمن فانه لايعتد بهذه الزيادة أو النقص ، لانهما وقعا فى غير محل ، فهما من قبيل التبرع ، الذى لايقابل بعوض ، يعادل الزيادة أو النقص .

(ب) اما ان حدثت الزيادة أو النقص ، قبل لزوم العقد ، واستقرار الثمن ، كما لو كان ذلك ، فى مرحلة المفاوضات بينهما لابرام العقد ، أو عند التواعد بين الطرفين ، على عقد البيع فى المستقبل ، او اثناء مدة الخيار ، فان ما طرأ من زيادة على الثمن ، يلحق بالعقد ، ويجعل من راسمال السلعة ، ويلتزم المشترى به . كذلك ماوقع من نقصان قبل لزوم العقد واستقرار الثمن ، فى اية حالة من الحالات السابقة ، يستنزل من الثمن ، يعتبر الثمن بعد الانتقاص هو ثمن السلعة ، الذى يبرم العقد ، وفقا له ،

لان التغير بالزيادة أو النقص قد صادف محله ، وقد وقع فى الوقت الذى يعتد به . لذلك . فانه يقع مرتبا عليه اثره .

مشتملات الثمن فى المصارف الاسلامية :

تجرى المصارف الاسلامية ، بيع المرابحة ، فى العديد من انشطتها التمويلية ، التى تهدف منها الى تحقيق الربح ، والقيام بعمليات الاستثمار . وتلتزم هذه المصارف ، فى قيامها بالانشطة التمويلية والاستثمارية بالاحكام والضوابط الشرعية التى تدل عليها النصوص الاسلامية والتى قال بهـا الفقهـاء .

١٤ — عمل المصارف الاسلامية على احتساب التكلفة او النفقات :

وفى خصوص مشتملات الثمن : الذى يثار فيما يتكبده البنك من تكلفة للحصول على السلعة ، التى يطلبها العميل ، الذى يطلب منه شراء السلعة، والتى ماكان يتكبدها لو انه لم يقم بشراء السلعة ، فانه بالنظر الى انه يحقق رغبة العميل فى شراء سلعة ما ، وهو فى سبيل جلب هذه السلعـة له ، سواء كان من دولة اخرى ، أو حتى من داخل دولته ، يتحمـل مصروفات النقل والشحن ، ومصروفات الحفظ والتخزين ، ومايتعلق بهـا ، وهـذه المصروفات تعتبر عبئا اضافيا أو اجرة مضافة الى الثمن الاول ، الذى اشترى به البنك السلعة ، مما يقتضى تحميل العميل بها ، واحتسابهـا عليه من رأسمال السلعة ، أو مشتملات الثمن الذى يلتزم به المشترى . وهـو العميـل .

وقد عرضنا من قبل لاقوال الفقهاء ، وما وضعوه من ضوابط ، يتأسس عليها . احتساب أجر ماينفق على المبيع ، وما يعتبر ضروريا وغير ضرورى، وبينا ان العرف التجارى والعادات الجارية فى المعاملات ، ضابط هام ، يعتمد عليه ، فى احتساب التكلفة ، على السلعة المبيعة .

وبناءا على ذلك ، يمكن القول بأن المصارف الاسلامية : تضيف — كقاعدة عامة — على راس المال ، فى بيع المرابحة ، مصاريف الشحن ، حتى الوصول الى ميناء البلد ، التى طلب منها العميل البضاعة ، وكذلك مصاريف البرق والهاتف ، وهذا يتفق عليه مسبقا بين العميل والمصرف ، حسب العرف التجارى المتبع (١). فالمرجع الذى يستند اليه فى احتساب هذه النفقات ، احد امرين : —

١ — الاتفاق بين البنك والعميل مسبقا ، على ماينبغى اضافته الى الثمن الاول ، وهذا الاتفاق يعتبر ملزما طبقا لقاعدة الوفاء بالعقود ، المستندة الى قوله تعالى : أوفوا بالعقود « وقول الرسول : المؤمنون عند شروطهم ، الا شرطا احل حراما أو حرم حلالا » وليس فى الاتفاق على احتساب هذه النفقات ، ما يحل حراما ، أو يحرم حلالا ، بل انها تدخل فى نطاق الشروط التى يلتزم بها المؤمنون ، فان العقد شريعة المتعاقدين .

وبمقتضى هذه القاعدة ، يجوز للبنك والعميل ، ان يتفقا على مايريانه داخلا فى تكلفة السلعة ، أو رأسمالها ، وما اذا كان يخصه جزء من الربح ، أم لا ، ولهما ان يعتمدا فى ذلك على أحد الضوابط ، التى وضعها الفقهاء ، كاحتساب كل مايزيد فى السلعة أو فى قيمتها ، أو فى تلك النفقات التى تؤثر فى عين السلعة ، وذات اثر ملموس عليها ، مع مراعاة مايطرأ على السلعة من زيادة أو نقصان ، او ماتتعرض له من غلاء أو رخص فى الاسعار ، اذا كان ذلك قد حدث قبل ابرام عقد البيع .

واذا كان لكل من البنك والعميل ، الاحتكام الى اى من هذه الضوابط ، حسبما يحقق لهما ، ومايتناسب مع طبيعة السلعة ، وهو مايخول لهما حرية تعاقدية يتمتعان بها فى هذا المقام ، فان هذه الحرية فى التعاقد ، لايجوز

---

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، جـ٥ ، ص ٣٢٣ .

وفقا لها ، الخروج على هذه الضوابط ، واختيار غيرها من الوسائل التى لاتندرج تحت هذه الضوابط ، بما يدخل فى دائرة الاستغلال أو الربا المحرم أو الغبن أو الغرر وغيرها من المحظورات الشرعية .

٢ — الاحتكام الى العرف التجارى ، ومايجرى عليه التعامل ، فى هـذه المعاملات ، وقد يكون من الامور التى يقضى بها العرف التجارى ، الصفة الملزمة ، التى يلتزم بها الطرفان أو احدهما ، حيث انه يرتب التزامات على كل من البائع والمشترى .

فقد يقضى العرف التجارى ، بأن يتحمل المشترى ، مصاريف النقل والشحن ، فاذا تم الاتفاق بين البنك والعميل ، على تحديد الاجرة فيها ، كان هذا هو الواجب الاتباع فان لم يتفق الطرفان ، على تحديد اجرة النقل ، ففى هذه الحالة تتحدد الاجرة ، على حسب العرف الجارى .

وزيادة على اجرة النقل ، يكون للناقل الحصول من المرسل أو المرسل اليه ، على المصاريف التى انفقها ، على صيانة البضاعة المنقولة ، فى الفترة مابين استلامها من المرسل لحين تسليمها للمرسل اليه (١) . وبما ان البنك المرسل اليه البضاعة ، يتحمل بأجرة النقل ، وهو قد احضر هذه البضاعة ليبيعها للمشترى ، بناء على طلبه ، فان العميل يدفع هذه الاجرة مع ثمن البضاعة ، بالاضافة الى ربح معلوم للبنك .

وهذا الالتزام يكون منشؤه فى الغالب العرف التجارى ، عند عـدم النص فى الاتفاق المبرم بينهما ، فان اتفقا على اجرة النقل والشحن ، فان هذا الاتفاق يكون قائما على العرف التجارى ، أو مسترشدا بأحكامه .

ومن الممارسات التى تتبعها المصارف الاسلامية ، بالنسبة للسلع التى تباع مرابحة ، ماتقوم بحسبانه من تكلفة ، انفقها البنك ، عند شرائـه

(١) العقود التجارية .د. علي يونس ، ١٩٦٧ ، ص ٢٢١ .

السلعة . ويتم تحديد الثمن والتكلفة ، بالاتفاق بين البنك والعميل ، ومن قبيل ذلك ، ماقرره البنك الاسلامى الاردنى ، من شروط التعامل تتعلق بالتكلفة من : نسب المرابحة ، العمولات ، فرق العملة ، اجور البريد .. الخ فان هذه النفقات ، تضاف الى الثمن وتعتبر ضمن راسمال السلعة ، ويقوم العميل بدفعها . وقد أراد البنك اجراء تعديلات على شروط التعامل القائمة: نسب المرابحة ، العمولات ، فرق العملة ، اجور البريد .. وغير ذلك وقرر أن تسرى هذه التعديلات اعتبارا من تاريخ ١٩٨١/١/١ .

ونص التعديل المقترح : يحق للفريق الاول — البنك — تعديل جميع شروط التعامل المطبقة لديه — نسب المرابحة ، العمولات ، فرق العملة ، اجور البريد — وذلك دون الرجوع الى الفريق الثانى — العميل الآمر بالشراء — أو الفريق الثالث — الكفيل — ويكتفى فقط باشعار الفريق الثانى أو الفريق الثالث ، بأى تعديل يدخل على تلك الشروط .

١٥ — تأصيل احتساب التكلفة فى فتاوى هيئة الرقابة الشرعية :

لكى نتعرف على كيفية احتساب هذه النفقات ، نعرض لما اقرته هيئة الرقابة الشرعية فى البنك . فقد توجه البنك الى هيئة الرقابة الشرعية ، بالتساؤل الآتى : هل يجوز شرعا للبنك ان يطبق النموذج المذكور ، الذى يتضمن منح البنك منفردا ، الحق فى تطبيق اى تعديل يدخل على شروط التعامل القائمة : نسب المرابحة ، العمولات ، فرق العملة ، اجور البريد .. الخ وذلك دون الرجوع — الطرف الآخر فى العقد المذكور . والاكتفاء فقط بابلاغ العميل بذلك .

وقد اجابت هيئة الرقابة الشرعية ، بأن التعديلات المقترحة لشروط التعامل ، وتغيير النسب المستوفاه من العميل الآمر بالشراء فان ذلك يتعلق بالربح على المعاملة ، والفقهاء مجمعون على ضرورة تعيين رأس المال ،وتعيين الربح حين العقد،وان يستوى فى ذلك علم البائع والمشترى،حسما

للنزاع ... وعليه فان كان المقصـود تغيير تلك النسب فى العقود ، التى تعقد فى المستقبل ، ويوافق الآمر بالشراء عليها ، فلا مانع من ذلك .

واما اذا كان المقصود تعديل العقود ، التى تمت سابقا ، وتغيير ماتم بالتراضى ، بارادة البنك فقط ، فهذا لايجوز شرعا ، لانه يفقد عنصر التراضى ، وهو شرط فى صحته (١) . لذلك فان ــ المستشار الشرعى ــ لم يوافق على نص التعديل ، بالنسبة لسريانه على العقود التى تمت سـابقا ، المبنية على التراضى .

ان تحليل هذه الفتوى يؤدى الى الامور التالية :

١ ــ جواز احتساب نسب المرابحة ، العمولات ، فرق العملة ، اجور البريد ، وما الى ذلك ، واعتبارها ضمن رأس المال ، لانها تدخل فى نطاق تكلفة السلعة ، والتى تجب على المشترى ، وهو هنا العميل ، فيتحمل بها تبعا لذلك .

٢ ــ جواز الاتفاق على تعديل هذه النفقات المذكورة ، وسريان ذلـك على العقود ، التى تبرم فى المستقبل ، لان العاقدين يلتزمان بموجب اراداتيهما ، وليس فى هذا الاتفاق مايتعارض ، مع نص أو قاعـدة شرعيـة .

٣ ــ منع اتخاذ البنك لاى اجراء انفرادى من جانبه ، يتضمن تعـديل شروط التعامل القائمة ، مع العميل ، ومنع سريان هذه التعديلات على العقود ، التى سبق ان ابرمت ، لان ذلك ، يتناقض مع طبيعة الاتفاق بين البنك والعميل ، والذى يتضمن تطبيق شروط التعامل القائمة ،

---

(١) البنك الاسلامى الاردنى للتمويل والاستثمار ، الفتاوى الشرعية ، جا ، ص ٤١ ، ٤٢ ، ٤٣ . وقد اصدر الفتوى الشيخ عبد الحميد السايح، المستشـار الشرعى للبنك .

فيما يتعلق بنسب المرابحة ، العمولات ، أجـــور البريد .. الخ فانها هى التى تحكم العقد المبرم بينهما ، فلا يجوز تعديلها الا بموافقة الطرف الاخر ، ، وهو العميل .

— ومن هذه الممارسات ايضا ، تلك المتعلقة بتكلفة السلعة . واحتسابها ضمن مشتملات الثمن الاول ، مايقــوم به بيت التمويل الكويتى . فقد اقرت هيئة الرقابة الشرعية ، احتســاب المصروفات التى يتحملها بيت التمويل ، واللازمة للحصول على السلعة ، والزام العميــل بدفعها لبيت التمويل .

فقد توجه بيت التمويل الكويتى ، بالتســاؤل التالى للمستشار الشرعى : ما الرأى الشرعى فى طريقة احتساب ثمن البيع ، فى بيع المرابحة ؟

وقد اجاب بأن الاصل فى بيع المرابحة ، مراعاة الامانة ، بكل ماتحمله هذه الكلمة ، فان كان الاشتراط على ان يزيد على الســعر الاصلى ، فلابد ان يعلم المشترى — العميل — بالثمن الذى اشترى به حقيقة ، ان كان الاتفاق ، ان تكون الزيادة ، على السعر الاصلى والمصاريف ، فللبنك أن يضيف المصاريف ، التى تعارف التجار على اضــافتها ، الى الاثمان ، كمصاريف التخزين والحمل وغير ذلك ، ولا يقول اشتريتها بكذا ، ولكن يقول : وقفت على البنك بكذا (١) .

وتحليل هذه الفتوى يرشد الى الامور التالية :

١ — يجب على البائع وهو البنك ، ان يعــلم المشترى وهو العميل ، بحقيقة الثمن ، بأن يبين جنسه وقدره وصفته ، وان يبين مشتملاته ، وما تضمنه من زيادة .

---

(١) بيت التمويل الكويتى ، الفتاوى الشرعية فى المسائل الاقتصادية ج ١ ، ص ١٥ والمستشار الشرعى لبيت التمويل الكويتى ، هو الشيخ : بدر المتولى عبد الباسط .

٢ — ان المرجع فى احتساب التكلفة الحقيقية للسلعة ، هو الاتفاق ، فان كان الاتفاق ، ان تكون الزيادة ، على السعر الاصلى والمصاريف، فالامر كذلك ، ويعتبر السعر الاصلى والمصاريف ، هو راسمال السلعة ، لان هذا هو مقتضى تنفيذ الاتفاق .

٣ — على البنك ، عند اضافته للمصاريف ، التى انفقها ، عند الحصول على السلعة ، ان يراعى ، العرف التجارى ، والعادات الجارية ، فى هذا الشأن ، ويقضى العرف التجارى ، باضافة مصاريف التخزين والحمل ، وغير ذلك .

٤ — يلتزم البنك بالامانة ، التى تعتبر من لوازم هذا العقد ، فى كل امر يتعلق ببيع المرابحة ، وبمقتضى ذلك ، فانه يقول عند بيع السلعة ، واحتساب ما انفق عليها من مصروفات : وقفت السلعة على البنك بكذا ، ولا يقول اشتريتها بكذا ، حذرا من الغش — او الكذب او التغرير .

— ومن قبيل هذه الممارسات كذلك ، ما يجرى عليه عمل مصرف قطر الاسلامى ، فانه يضمن عقود المرابحة ، التى يعقدها ، مع عملائه ، مشتملات الثمن على العميل المشترى فانه بمقتضى ما يبرم بينهما من اتفاق، يتم البيع والشراء ، على اساس المرابحة ، بقيمة التكلفة الكلية للبضاعة محل العقد ، بالاضافة الى ربح المصرف ، بنسبة معينة ، من التكلفة الكلية (١) .

وقد جاء فى نص عقد بيع بالمرابحة ، الصادر عن المصرف ، ما يؤكد الالتزام ، باحتساب المصروفات التى ينفقها المصرف على السلعة ، واضافتها الى الثمن الاول ، وها هو النص : اتفق الطرفان ، على ان

---

(١) هذا احد البنود ، التى تضمنها الشراء فى عقد مرابحة ، كما يجريها مصرف قطر الاسلامى ، وفقا لما اقرته هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف .

يكون التسليم هو ميناء الوصول ، ومن ثم فان اجور التفريغ والرسوم الجمركية ، ومصاريف نقل البضاعة ، من الميناء الى مخازن المشترى ، والتخليص عليها ، لا تدخل ضمن الثمن الاجمالى للبضاعة المشار اليها في البند الثانى (١) من هذا العقد ، ويتحملها الطرف الثانى — المشترى وحده — ولا يحتسب لها نسبة أو مقدار في الربح .

ويمكن وفقا لهذه الممارسة للمصرف أن نستخلص الضوابط التالية :

١ — يعتبر الثمن الذى يلتزم به العميل ، مع المصرف ، هو التكلفة الكلية للسلعة ، التى وقع التعاقد عليها بين المصرف والعميل ، وتتكون هذه التكلفة من الثمن الاول مضافا اليه المصاريف التى انفقها المصرف .

٢ — يحتسب ، في بيع المرابحة ، وفقا لما نصت عليه ، بعض بنود عقد بيع بالمرابحة بنسبة معينة من التكلفة الكلية ، أى بنسبة محددة من الثمن والمصاريف ، وهو ما يعنى أن العقد ، قد اعتبر هذه المصاريف ، من قبيل المصاريف ، التى تؤثر في عين السلعة ، وذات أثر ملموس فيها ، أو من شأنها أن تزيد في المبيع او في قيمته مع أن كل المصاريف التى تحملها المصرف ، والزم بها العميل ، ليست بهذه الصفة .

٣ — انه بمقتضى نصوص ، بعض عقود بيع المرابحة ، تعتبر أجور التفريغ والرسوم الجمركية ومصاريف نقل البضاعة ، ومصاريف التخليص عليها ، يتحملها المشترى ، ويجب عليه أن يدفعها للمصرف .

---

(١) ينص البند الثانى على أن : حدد الثمن الاجمالى للبضاعة بمبلغ كذا ريال قطرى فقط ، يتضمنها الثمن الاساسى والمصاريف المدفوعة من الطرف الاول ، مضافا اليه ربح قدره كذا ريال قطرى فقط ، ويتعهد الطرف الثانى — المشترى — بسداد الثمن الاجمالى المشار اليه .

انظر في تفاصيل عقد بيع المرابحة : بيع المرابحة للامر بالشراء ، كما تجريه المصارف الاسلامية ، د. يوسف القرضاوى ، ص١١٦ ، ١١٩ .

لكنها لا يحتسب لها نسبة أو مقدار من الربح ، وفى عدم ادخالها فى الثمن الاجمالى ، واحتساب الربح عليها ، ما يراعى العدالة ، والتوازن فى الحقوق بين الطرفين ، وهو ما يتفق مع الغالب من رأى الفقه الاسلامى ، الذى لا يقرر ربحا ، لهذه المصاريف ، لانها لاتحتسب لازمة لعين السلعة ، وانما تجب لاحضار السلعة ، وتمكين المشترى من تملكها وحيازتها ليتسنى له الانتفاع بها .

ان ملاحظة تجربة المصارف الاسلامية ، فى هذا الخصوص ، يكشف عن حقيقة ان هذه الممارسات ، التى تسير عليها المصارف ، تدور فى فلك الشريعة الاسلامية بوجه عام ، وتتخير من آراء الفقهاء ، ما يعد أكثر تناسبا ، مع ظروف كل مصرف ، وما يحقق مصلحته ، وبما يتلاءم مع نوعية السلع ، وطبيعة المتعاملين مع المصرف .

لذلك فان هذه المصارف ، تأخذ من آراء المذاهب ، بما يساعدها على تحقيق أهدافها فى التمويل والاستثمار ، فقد تأخذ بضابط بالذات دون غيرها لكنها قد تعدل عنه ، اذا ما رأت فى الآخر ، تحقيق مصلحتها بدرجة أكبر .

ويمكن القول بوجه عام ، ان المصارف الاسلامية ، تتجه نحو ضابط العرف التجارى ، والعادات الجارية فى المعاملات ، بين المتعاملين ، كما انها تبرز الطابع التعاقدى ، فى علاقتها بالعملاء ، لاظهار مدى ما توليه ، من أهمية لارادة العميل ، فى ابرام العقود مع المصرف .

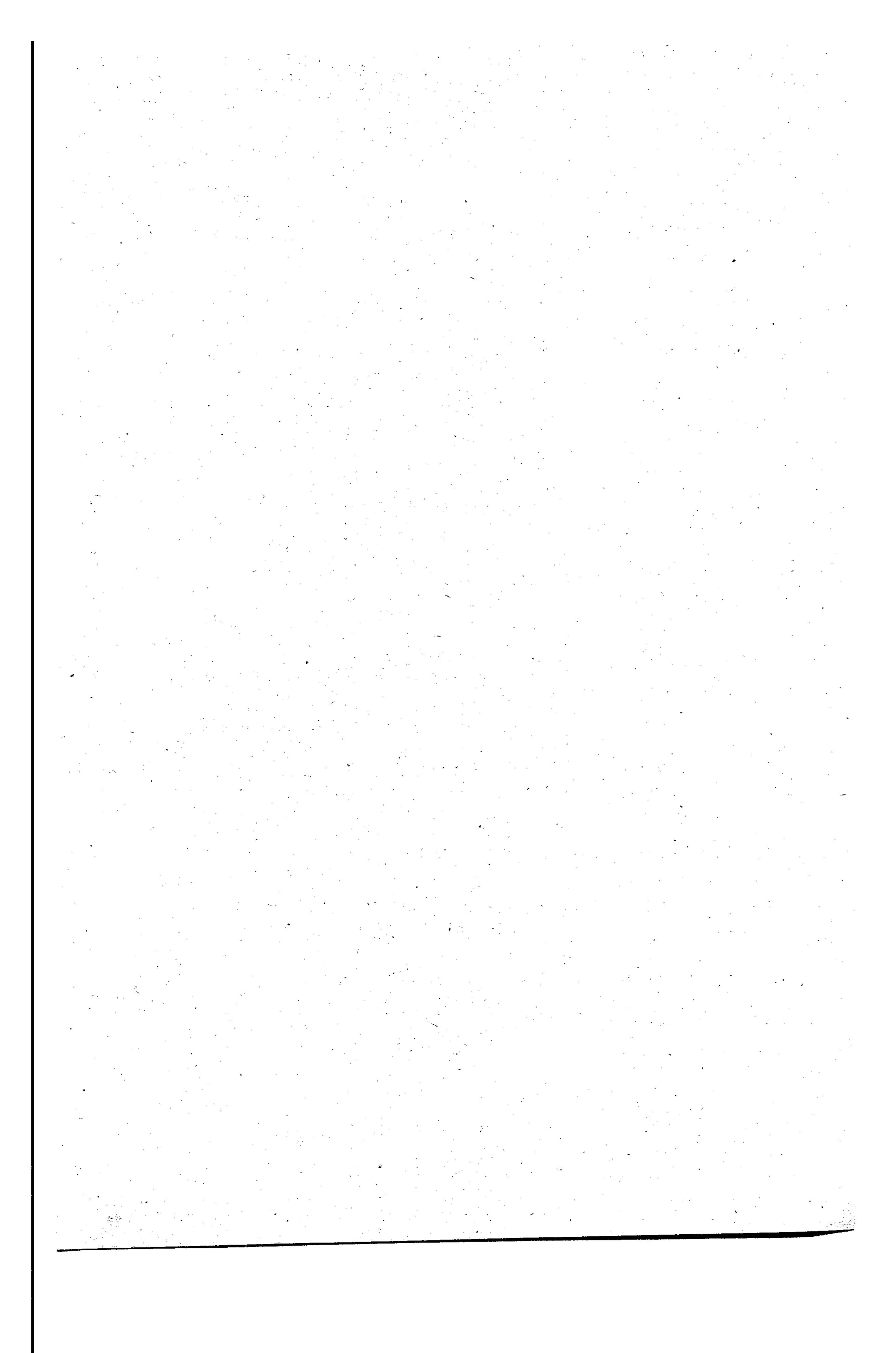
شرائط المرابحة

صحة العقد :

معلومية الثمن :

كون الثمن من ذوات الامثال :

معلومية الربح :



شرائط المرابحة

١٦ — ضرورة توافر شروط المرابحة :

يشترط توافر بعض الشروط لصحة بيع المرابحة (١)، لتثبت له احكامه، وتترتب عليه آثاره الشرعية ، وهذه الشروط تتعلق بالثمن ، لان المرابحة من أنواع البيوع ، التى ينظر فيها الى الثمن ، ومتعلقاته ، ويتضمن البيع فى المرابحة ، الاشتراط فيه ، وهذا الاشتراط ، اما ان يكون مبنيا على العلم بالثمن وما يلحق به ، واما أن يكون متعلقا بالقدرة على الوفاء فيه ، واما أن يكون متعلقا بعدم التماثل بين أموال معينة فيه .

الشرط الاول : أن يكون العقد الاول ، صحيحا : اذ بواسطة هذا البيع الاول ، تنتقل ملكية المبيع الى المشتري — البائع الثانى — ثم يقوم بدوره ببيع هذا المبيع الى المشترى الثانى مرابحة، فاذا كان العقد الاول فاسدا ، فسد العقد الثانى ، وهو البيع مرابحة لان ما بنى على الباطل فهو باطل ، فلابد لصحة عقد المرابحة أن يكون العقد الاول صحيحا .

وبيان ذلك ، أن البيع بالمرابحة ، يكون مبنيا فى صيغته على البيع الاول ، مثل قول البائع أو المشترى الاول : بعتك بالثمن الاول ، وزيادة ربح قدره كذا . وقوله : بعتك بما قام على ، وربح كذا . أو بعتك برأس المال وربح معلوم ، ونحو ذلك .

فتضمن الصيغة فى بيع المرابحة ، للثمن فى البيع الاول ، أو لرأس

---

(١) شروط الصحة ، هى تلك الشروط ، التى يتحتم وجودها ، لكى يترتب على العقد آثاره ، وتثبت له أحكامه ، وتوافر هذه الشروط لا يؤثر على الانعقاد فى ذاته ، فهو موجود وقائم ، لكنه الوجود الذى لا يرتضيه الشارع أو يقره ، ويرتب عليه اثره ، وفى كلمة فان شروط الصحة ، هى التى تضفى الصفة الشرعية الصحيحة على العقد ، وتزيل عنه الحرمة ، التى لحقته ، بسبب تخلف هذه الشروط .

المال فيه ، أو لماتقام عليه من الثمن الذى اشـــترى به ، وما أنفقه من مصاريف ، تؤثر فى المبيع او فى قيمته ، ويقضى العرف التجارى باحتسابها ، يحتم ذلك صحة البيع الاول ، فاذا كان فاسدا ، فقد الثمن فيه معلوميته ، واختلت شروطه ، فيفسد بيع المرابحة تبعا ، لان الاساس فيه — وفى نظائره من البيوع — هو الثمن .

الشرط الثانى : العلم بالثمن الاول ، الذى اشترى به البائع المبيع، أو العلم بما قامت به السلعة ، من الثمن والمصاريف التى تكلفتها السلعة ، والعلم بالثمن ضرورى لصحة بيع المرابحة ، فاذا تم البيع ولم يعلم المشترى بالثمن ، أو جهل رأس المال أو جهل احدهما ، فالبيع فاسد ، لان العلم بالثمن شرط لصحة البيع ، فلا يثبت بدونه ، فاذا كان هذا العلم لازما فى كل بيع ، فهو فى المرابحة الزم ، لانه بيع قائم على اعتبار الثمن ومعلوميته.

وقد يثور التساؤل عن الثمن الاول الواجب العـلم به ؟ والواقع ان ثمة اختلافا فى انظار الفقهاء ، بشأنهذا الثمن .

يرى الحنفية أن الثمن الاول ، هو الثمن الذى عقد به بيع المرابحة ، لا ما نقد بالفعل ، فان اشترى بدراهم فدفع بها ثوبا ، فالثمن دراهم (١)، لان المرابحة انعقدت على أن الثمن دراهم ، وأن كان ما نقد هو الثوب .

ويرى الامام مالك أن الثمن الاول ، هو ما نقد البائع ، لا ما انعقد به البيع فى المرابحة ، فقد ورد فى المدونة : أرأيت ان اشتريت سلعة بمـائة دينار ، ونقدت فى المائة الدينار الف درهم ، فبعتها مرابحة ، ولم أبين للمشترى ما اشتريت به السلعة ، وما نقدت فى ثمنها ، قال مالك : ان كانت السلعة قائمة ردت ، الا أن يرضى المشترى بما قال البائع ، قال مالك : وان كانت قد فاتت ضرب للمشترى الربح على ما نقد البـائع

---

(١) الاختيار ، جا ، ص٣٩ .

في ثمن السلعة ، الا أن يكون الذى باعه هو خير للمشترى فذلك له .
قلت : ولم يكن يرى مالك الربح ، على ما وجبت عليه الصفقة فى هـذا ،
قال لا ، ولكن يرى الربح على ما نقده فيها المشترى الذى باع مرابحة (١).
فكانت العبرة فى الثمن الاول ما نقد فعلا ، لا ما عقدت به الصفقة .

ويرى الشافعية أن الثمن الاول ، هو ما ابتاع — اشترى — به فى العقد ، الذى هو مالك به ، فلا يضم ما خسر فيه الى الثمن ، ولا يحط منه ما ربح من الثمن . وان اشترى شيئا بعشرة ، وباعه بخمسة ، ثم اشتراه بعشرة ، أخبر بعشرة ، ولا يضم ما خسر فيه الى الثمن . فان اشترى شيئا بعشرة وباع بخمسة ، ثم اشتراه بعشرة ، اخبر بعشرة .

ولا يحط ما ربح من الثمن ، لان الثمن ما ابتاع به فى العقد ، الذى هو مالك به ، وذلك بعشرة (٢). فصار هو الاصل فى تقدير الثمن والعلم به ، فالمعتبر هو ما عقد به البيع ، والذى امتلك به المبيع ، ووقع عليـه الاتفـاق فيه .

ويرى الامام أحمد أن الثمن الاول ، هو الثمن الفعلى الذى نقـده البائع ، ويخصم منه ما حصل عليه من ربح ، ولا يضم اليه ، ما حصـل فيه من خسارة ، فلو اشترى شيئا بعشرة ، ثم باعه بعشرين ، ثم اشتراه بعشرة ، فانه يخبر أنها حصلت بغير شيء ، وان اشتراها بعشرة ثم باعها بثلاثة عشر ، ثم اشتراها بخمسة ، اخبر أنها تقومت عليه بدرهمين ، وان اشتراها بخمسة عشر ، اخبر انها تقومت عليه باثنى عشر ، نص أحمد على نظير هذا .

وعلى هذا يطرح الربح من الثمن الثانى ، كيفما كان ، فان لم يربح،

---

(١) المدونة الكبرى ، جـ٤ ، ص ٢٣١ ، ٢٣٢ .
(٢) المهذب ، جـ١ ، ص٣٨٣ .

ولكن اشتراها ثانية بخمسة اخبر بها ، لانها ثمن العقد الذى يلى المرابحة . ولو خسر فيها مثل ان اشتراها بخمسة عشر ، ثم باعها بعشرة ، ثم اشتراها ، بأى ثمن كان ، اخبر به ، ولم يجز أن يضم الخسارة الى الثمن الثانى فيخبر به فى المرابحة (١) ، فثبت بهذا انه يحط ما استفاده من الربح ، ولا يضم ما وقع فيه من خسارة الى الثمن الاول .

فاذا خالف البائع ما اشترطه الفقهاء ، فى الثمن الاول ، بأن لم يعلم المشترى بما عقده ، أو بما نقده ، أو ضم ما لا يجوز الضم فيه ، أو حط ما لا يصح حطه على التفصيل الذى قال به الفقهاء ، ثبت للمشترى الخيار ، بين الرد وبين اخذه ، كقاعدة ، فان رده تقرر الفساد ، وان رضى اخذه ، صحت المرابحة وارتفع الفساد ، لحصول الرضاء ، وتحقق القبول ، بعد العلم بالثمن وحقيقته .

الشرط الثالث : ان يكون الثمن الاول ، من ذوات الامثال ، أو فى ملك المشترى ، لكونه من ذوات الامثال ، ليمكن مقابلة العوض بمثله ، لانه يجب عليه مثل الثمن الاول ، فان كان مثاليا يقدر على المعاوضة فيه ، ذلك أن ما كان له نظير ومثيل فى السوق ، ولا تتفاوت آحاده تفاوتا يعتد به ، وهو يكون عادة فى الاموال التى تقدر بالوزن او الكيل أو العد ،

ومن الموزونات النقدين من الذهب والفضة ، ومن الثمار التفاح والبرتقال والعنب ، ومن المكيلات ، القمح والشعير ، والتمر ، وقد صار الوزن هو الغالب فى تقدير هذه الاشياء ، وأصبح العرف الشائع ، هو تقدير هذه الاشياء بالوزن والاعتبار فى ذلك العرف . ومن العدديات البيض والليمون وغيرهما .

والمرجع فى اعتبار المال مثليا فى الشريعة أمران : التماثل بين اجزائه ، عندما يكون مكيلا أو موزونا ، وبين آحاده عندما يكون معدودا ، مع ملاحظة

---

(١) المغنى ، ج٤ ، ص ٢٠٥ ، ٢٠٦ .

وجوده فى الاسواق (١) ، فما يكون موجــــودا ، يكون مثليا ، أن تماثلت آحاده .

وقد يكون الثمن الاول من ذوات القيم ، وهو جائز اذا كان فى يده وهو قادر على الوفاء به ، لانه فى مكنته أن يلتزم ، فصح أن يكون ثمنا ، فان لم يكن فى يده ، فهو باطل ، لانه يجب عليه مثل الاول ، وهذا من ذوات القيم ، والقيم مجهولة ، انما تعلم بالظن والتخمين ، فلو ملكه ملكه بالقيمة ، وهى مجهولة (٢) ، فيكون البيع فى المرابحة فاسدا .

وفى مذهب مالك فيمن يشترى السلعة بالعروض (٣) ، فيبيعها مرابحة ، لا بأس به ان يبيع اذا اشـــترى بالعروض مرابحة ، اذا بين العروض ، ما هى وصفتها ، فيقول أبيعك هذا بربح كذا وكذا ، ورأس ماله ثوب صفته كذا وكذا ، فهذا جائز ، ويكون له الثياب التى وصفت ، وما سمى من الربح .

ولا يبيع على قيمتها ، فان باع على قيمتها ، فهو حرام ، لا يحــل . واختلف أصحاب مالك : من هذا الباب ، فيمن ابتاع سلعة بعروض ، هل يجوز له أن يبيعها مرابحة أم لا يجوز ؟ فاذا قلنا بالجواز ، فهل يجوز بقيمة العرض ، او بالعرض نفســــه ؟ فقال ابن القاسم : يجوز له بيعها على ما اشتراه به من العروض ، ولا يجوز على القيمة . وقال أشهب : لا يجوز لمن اشترى سلعة بشىء من العروض ، أن يبيعها مرابحــة ، لانه يطالبه بعروض على صفة عرضه ، وفى الغالب ليس يكون عنده ، فهو من باب بيع ما ليس عنده (٤) ، وهو منهى عنه .

وفى مذهب الشافعى ، كل بيع كان عن تراض من المتبايعين جــائز من

---

(١) مختصر أحكام المعاملات الشرعية : على الخفيف ، ص ٧ .
(٢) الهــداية ، جـ ٣ ، ص ٥٦ .
(٣) العروض جمع عرض بفتح فسكون ، وهو اسم لما سوى النقدين .
(٤) بداية المجتهد ، جـ ٢ ، ص ٢١٤ ، ٢١٥ .

الزيادة ، فى جميع البيوع ، الا بيعا حرمه رسول الله — صلى الله عليه وسلم — الا الذهب والورق — الفضة — يدا بيد ، والمأكول والمشروب ، فى معنى المأكول ، فكل ما أكل الآدميون وشربوا ، فلا يجوز أن يباع شيء من صنفه ، الا مثلا بمثل ، ان كان وزنا فوزن ، وان كان كيلا فكيل يدا بيد ، وسواء فى ذلك الذهب والورق ، وجميع المأكول . فان تفرقا ، قبل أن يتقابضا ، فسد البيع بينهما (١) .

فالبيع فى ذوات الامثال ، يكون بمقابلة المثل بمثل ماأخذ ، كل بحسب ما يجرى عليه التقدير ، فى الشرع أو العرف ، المكيل بالكيل ، والموزون بالوزن ، ويكون التقابض فيه فى الحال ، حذرا من النسيئة ، لكيلا يدخله ربا النسيئة ، بالتأخير فى التقابض .

وفى مذهب احمد ، اذا كان المبيع من المتماثلات ، التى ينقسم الثمن عليها بالاجزاء ، كالبر والشعير المتساوى ، وأراد بيع بعضه مرابحة ، فيجوز بيع بعضه مرابحة ، بقسطه من الثمن ، لان ثمن الجزء فيه معلوم يقينا ، فان الثمن ينقسم عليه ، لا باعتبار القيمة .

وان كان المبيع من المتقومات ، التى لا ينقسم الثمن عليها بالاجزاء ، كالثياب والحيوان والشجر المثمر ، وأشباه هذا ، فهذا لا يجوز بيع بعضه مرابحة ، حتى يخبر بالحال على وجهه نص عليه احمد ، فقال : كل بيع اشتراه جماعة ، ثم اقتسموه لا يبيع أحدهم مرابحة ، الا ان يقول : اشتريناه جماعة ثم اقتسمناه ، ذلك أن قسمة الثمن على البيع طريقه الظن ، واحتمال الخطأ فيه كثير ، وبيع المرابحة أمانة ، فلم يجز هذا فيه .

وفى رواية أخرى عن احمد : أنه يجوز بيعه مرابحة ، بما اشتراه ، لان ذلك ثمنه ، فهو صادق فيما أخبر به (٢) .

ومؤدى رأى المذهب ، أن بيع المرابحة فى المتماثلات ، جائز ، فان اراد

---

(١) الام للشافعى ، ج٣ ، ص٣٦ .
(٢) المغنى ، ج ٤ ، ص ٢٠٣ .

بيع شىء من صفقة واحدة ، وأمكن قسمة الثمن على اجزائه ، فيجوز بيع المرابحة فيه ، بقسطه من الثمن ، لان معلومية الثمن فيه متوافرة . فان كان المبيع من المتقومات ، فلا يجوز بيع بعضه مرابحة ، حتى يبين الحال فيه ، لان قسمة الثمن ، طريقها الظن والتخمين ، والمرابحة مبناها الامانة ، والبيان على مقتضى الصدق والعدل . وقد أجاز الامام أحمد فى الرواية الاخرى عنه : البيع مرابحة ، لان اخباره فيه بالثمن ، يكون على مقتضى الصدق والامانة .

وننبه الى أن الاعتبار ، فى أن يكون الثمن الاول ، من ذوات الامثال ، ينبغى أن يراعى فيه ، التماثل وعدم التفاضل ، اذا كان الثمن فى العقد الاول ، مقابلا بجنسه فى أموال الربا ، لان الزيادة فى أحد العوضين ، فى هذه الاموال الربوية ، لا تدخل تحت مفهوم الربح ، وانما تندرج فى الربا المنهى عنه ، كما يراعى فيه عدم التأخير ، بأن يكون العوض حالا ، وغير مؤجل ، لان التأخير وعدم التقابض فيه ، يجعله من ربا النسيئة .

اما لو اختلف الجنسان ، كبيع شعير بأرز مثلا ، فتجوز المرابحة فيه ، لانه اذا اختلف الجنس ، يجوز البيع مع التفاضل (١) .

وخلاصة القول ، فى اشتراط كون الثمن من ذوات الامثال :

١ — ان يكون الثمن موجودا ، ليمكن المعاوضة فيه ، وتتحقق المثلية فيه بوجوده فى الأسواق .

٢ — ان يتملكه المشترى ، ليكون قادرا على الوفاء به ، واداء الالتزام الواجب عليه فيه .

---

(١) يدل على ذلك الحديث الذى رواه مسلم ، عن النبى — صلى الله عليه وسلم — الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير والتمر بالتمر ، والملح بالملح ، مثلا بمثل ، سواء بسواء ، يدا بيد ، فاذا اختلفت هذه الاجناس ، فبيعوا كيف شئتم اذا كان يدا بيد .

٣ — ان يقع التماثل بين أجزائه ، ولا تتفاوت آحاده تفاوتا بينا ، فاذا وجد البيع فى ذوات الأمثال بالكيل أو الوزن ، فيجب التساوى فيه ، وعـــدم التفاضل .

٤ — الحلول فيه وعدم التأخير ، لان بيع المثل بمثله ، يجب التماثل فيه ، وان يكون البيع حالا ، ويقع التقابض فيه قبل التفرق .

الشرط الرابع : العلم بالربح ، الذى يستحقه البائع ، فى بيع المرابحة ، واشتراط كون الربح شيئا معلوما ، تفريع على اشتراط كون الثمن الاول معلوما ، فانه اصل له ، ولايصح ذلك ، حتى يكون العوض مثليا أو مملوكا للمشترى ، والربح مثلي معلوم ، فقد ظهر ان هذا ليس شرطا مستقلا ، بل هو شرط للشرط الثانى ، لان معلومية الربح ، وان كانت شرطا فى صحة البيع مطلقا ، لكنه أمر ظاهر ، لايحتاج الى التنبيه عليه ، لان جهالته ، تفضى الى جهالة الثمن (١) وهي ممنوعة ، لما تفضى اليه من المنازعة .

ويكون الربح مجهولا ، اذا لم يذكر قدرة أو نسبته من الثمن ، فاذا كان الثمن الاول غير معلوم ، لم يصح بيع المرابحة ، بالعلم بالربح فيه ، لان ذكر الفرع لايغنى عن الاصل فى هذا ، لان الشرط أن يبين الثمن ، وقدر الربح .

وكيفية بيان الربح ، ان يذكر قدرا محددا على الثمن ، مثل ان يقول البائع : اشتريت السلعة بعشرة ، وتربحنى دينارا أو دينارين . أو يبين نسبة الربح من جملة الثمن ، مثل ان يقول البائع : ثمنها مائة ، وقد بعتها بالثمن ، وربح درهم فى كل عشرة . أو ان يقول : تربحنى درهما لكل دينار من ثمن السلعة ، أو غير ذلك .

ويتفرع على هذا ، ما اذا باعه بربح ده يازده ، ومعناه ربح مقدار درهم على عشرة دراهم ، أو ده داوزده أى ربح مقدار درهمين على عشرة دراهم ،

---

(١) حاشية ابن عابدين ، جـ٥ ص ١٣٤ .

فلاجوز عند البعض ، لانه برأس المال ، وببعض قيمته (١) ، لانه ليس من ذوات الامثال ، لان الثمن فيه مجهولا حال العقد ، فلم يجز ، كما لو باعه ، بما يخرج به فى الحساب .

ويروى عن ابن مسعود ، انه كان لايرى بأسا بده يازده وده دا وزده ، أو ببيع العشرة احد عشر ، او بيع العشرة اثنى عشر . وهذا صحيح ، لان الثمن فيه معلوم ، فجاز البيع به ، والربح مؤسس على البيع ، فلم يكن ثمة ما يمنع من الجواز .

الشروط فى عمليات المصارف الاسلامية :

١٧ — الأسس التى تعتمد عليها المصارف بالنسبة للشروط :

تعمل المصارف الاسلامية ، على مراعاة الشروط الواجب توافرها فى المرابحة ، وفقا لما ذهب اليه الفقهاء ، وهذا يبين مما تتضمنه عقود المرابحة ، التى تعقدها هذه المصارف مع عملائها ، فى عملياتها التمويلية والاستثمارية المختلفة .

١٨ — الممارسات التى تتبعها المصارف الاسلامية :

— بالنسبة للبنك الاسلامى الاردنى للتمويل والاستثمار ، نجد انه يقرر ضرورة وجود هذه الشروط ، فى عقد المرابحة ، وهذا هو ماتضمنه فتوى المستشار الشرعى للمصرف ، فى شأن احدى العمليات :

١ — يشترط فى صحة المرابحة ، ان يكون الربح معلوما للبائع والمشترى .

٢ — لاحظ الفقهاء فى احكام المرابحة ، ان الربح يكون معتبرا برأس المال ، وفى بيع النسيئة ، يكون الثمن مقابل المبيع والاجل .

---

(١) الهداية ، ج٣ ، ص ٥٦ . المغنى ، ج٤ ، ص ١٩٩ .

٣ — لا يشترط فى بيع المرابحة ، قبض الثمن حالا ، واذا لم يتم القبض حالا ، يخضع لحكم البيع نسيئة .

٤ — ذكر الفقهاء ، انه اذا قال البائع للمشترى : بعتك هذه السلعة بعشرة حالا وبخمسة عشر مؤجلا ، على ان يكون الخيار للمشترى ، فانه يصح البيع (١) .

ويتضح مما ورد بهذه الفتوى اشتراط ان يكون الثمن معلوما ، وان يكون معلوما كذلك ، وان المعيار الذى يبنى عليه الربح ، هو رأس المال .

وقد تضمنت الفتوى جواز بيع المرابحة ، مع تأجيل الثمن ، وهذا صحيح شرعا . لان الثمن الذى يكون بدلا عن المبيع ، ثمن نقدى ، اذ ان التعامل بالنقود هو سمة المعاملات فى العصر الحاضر ، وعليه فلا يكون البيع مرابحة بين البنك وعملائه ، من قبيل التعامل بين المثليات ، التى يحرم فيها التفاضل ، فانه تعامل بين نقد وعين ، فلا يشترط فيه التماثل ولا الحلول ، ولا التقابض قبل التفرق ، واذا كان الثمن مؤجلا ، فان العادة تجرى ، بأن الثمن يزاد فى مقابل الأجل .

— فى بنك فيصل الاسلامى المصرى : ينص فى عقود بيع المرابحة فيه ، على الثمن ، ومن ذلك ماجاء فى أحد هذه العقود : تم هذا البيع مقابل مبلغ اجمالى قدره كذا جنيه .

— وفى مصرف قطر الاسلامى : نص فى عقد بيع بالمرابحة ، فى البند الثانى على أنه قد : حدد الثمن الاجمالى للبضاعة بمبلغ كذا ريال قطرى ، متضمنا الثمن الأساسى ، والمصاريف المدفوعة من الطرف الاول مضافا اليه ربح قدره كذا ريال قطرى فقط .. ويتعهد الطرف الثانى ، بسداد الثمن الاجمالى المشار اليه ، على النحو التالى ... فقد تضمن النص فى هذا العقد ، العلم

---

(١) الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامى الاردنى ، جـ١ ص ٣٠ .

بالثمن الاول ، والمصاريف التى يشتمل عليها ، وتحديد قدر الربح ، الذى يدفعه الطرف الثانى ، وهو المشترى ، للطرف الاول ، وهو المصرف .

— وفى بيت التمويل الكويتى ، عنـد استخـدام المرابحة فى تمويـل عملية بناء على طلب العميل يوقع بيت التمويل الكويتى والعميل عقد البيع ، ويوقع العميل كمبيالة او كمبيالات ، بثمن البضاعة ، مضافا له المصاريف والربح المتفق عليه (١) .

وغنى عن البيان ان العلم بالثمن الاول ، الذى اشترى به المصرف السلعة للعميل ، أو العلم برأس المال ، وهو الثمن وتكلفة السلعة ، هو مما يتساوى فيه علم المتعاقدين ، درءا للنزاع بينهما ، وكذلك العلم بالربح ، الذى يكون معتبرا برأس المال ، لذات السبب ، هذا العلم وذاك يقتضى ان يكون العقد الاول ، الذى ابرمه المصرف مع صاحب السلعة صحيحا ، اذ تنتقل الملكية للمصرف بناءا عليه ، فاذا كان العقد فاسدا ، فلن يرتب اثره ، ولم تكن ملكية المصرف للسلعة ملكية صحيحة ، لذلك يتحتم ان يكون العقد الاول صحيحا ، حتى تستقر الملكية للمصرف ، ويتمكن كل من المصرف والعميل ، من العلم بالثمن والمصاريف ، وكذلك العلم بالربح ، وعندئذ يقع عقد المرابحة بين الطـرفين صحيحـا .

ثم ان الشرط ، هو ان يكون الثمن فى ملك المشترى ، ليمكن له الوفاء به واداء ماعليه من التزام ، فى مقابل مايأخذه من عوض ، لان هذا من شروط صحة البيع ، فان لم يكن الثمن فى ملكه ، كان البيع فاسدا .

ويلاحظ انه بحسب مايجرى عليه التعامل فى المصارف الاسلامية ، فان الثمن الاول يكون مثليا ، كما فى بيع المصرف للسلعة بما قامت عليه من ثمن ومصاريف ، ونسبة معينة من الربح ، كأن يقول المصرف للعميل : بعت لك

(١) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتى ، جـ١ ص ٤١ .

السلعة ، بما قامت على ــ الف جنيه مثلا ــ واربح فى كل مائة عشرة .

فاذا كان المشترى يعلم بما قامت به السلعة ، صح البيع ، وان لم يكن عالما ، وعلم به فى مجلس العقد ، ارتفع الفساد ، اذا رضى بالشراء .

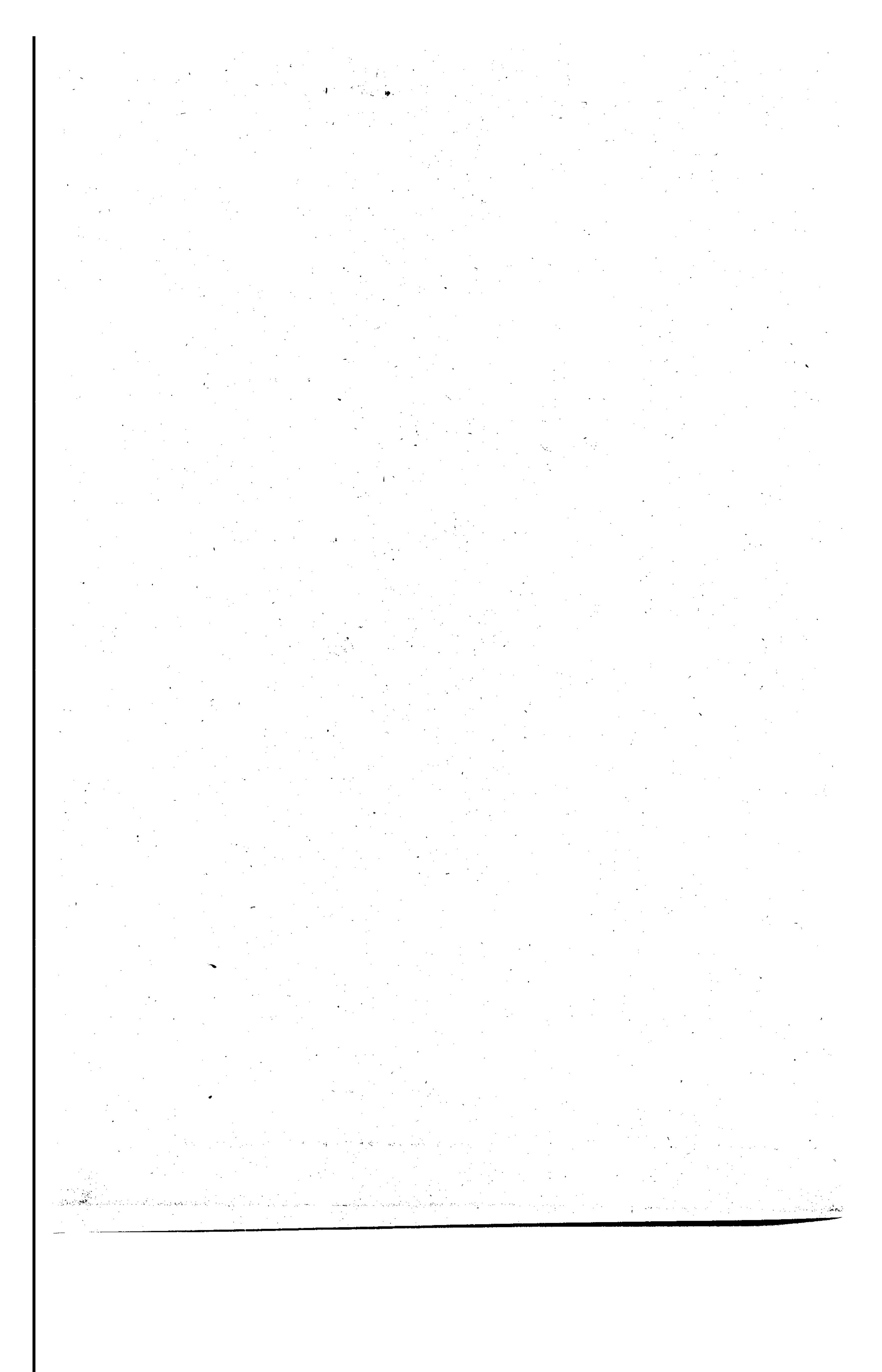
والتعامل بالاثمان المثلية ، هو الغالب على تعامل المصارف ، كما انه الاصل فى التعامل ، اما التعامل بالقيمات ، فهو قليل ، وقد سبق ان قلنا ان من الفقهاء من يذهب الى انه اذا كان الثمن الاول قيميا ، كما فى بيع سلعة بسلعة اخرى فانه لايجوز بيع السلعة التى اشتراها مرابحة بربح دى يازده اى بربح على اساس نسبة منها ، لان الثمن الاول قيمى ، وليس مثلى ، والقيمة فيه مجهولة ، الا اذا كان يملك البدل ، وهو الثمن القيمى ، لانه عندئذ يقدر على الوفاء ، فتزول الجهالة ، وهى المانعة من الجواز ، لما ينشأ عنها من المنازعة ، التى يحرص الشرع على ان تخلو منها المعاملات .

لكن لو حدث وكان الثمن الاول قيميا ، فقد رأينا من الفقهاء ، من اجاز البيع مرابحة فى هذه الحالة ، لما روى عن ابن مسعود ، فى هذا ولان الثمن معلوم ، والربح يحدد على اساسه ، فلم يكن ثمة جهالة ، كما انه على فرض وجود هذه الجهالة ، فانه يمكن ازالتها بالحساب ، فلن تضر ، ويمكن بذلك قطع المنازعة ، لانها من قبيل الجهالة اليسيرة .

التغيير في الثمن

الغلط في الثمن

الحط من الثمن



الغلط في الثمن

١٩ — كيف يقع الغلط في الثمن :

الغلط فى الثمن غير الخيانة او الكذب فيه ، فان الغلط فى الاخبار بالثمن ، ليس فيه اخلال بمقتضيات الامانة والصدق ، الواجب فى بيع المرابحة ، وقد يكون ذلك ، بسبب غفلة البائع ، او توهمه او عدم تحريه معرفة الثمن ، او اهماله او غير ذلك ، مما يؤدى الى بيان الثمن ، بما يخالف حقيقته ، وقد يتعلق الغلط فى الثمن بالمقدار او الصفة ، وقد يكون بالزيادة او النقصان .

٢٠ — مذاهب الفقهاء فى الغلط فى الثمن :

تناول الفقهاء ، من صور الغلط فى الثمن ، الغلط فى مقداره بالنقصان فاذا قام البائع ، ببيع السلعة مرابحة بثمن معين ، كما لو قال اشتريتها بمائة ، وابيعها بربح عشرة دراهم ، ثم اخبر انه وهم فى الثمن وغلط فيه ، واقام البينة على ان الثمن الذى اشترى به ، او الذى قامت به عليه السلعة ، مائة وعشرة دراهم .

قال مالك : يسمع منها اى البينة ، ويجبر المبتاع — اى المشترى — على ذلك الثمن . فاذا فاتت السلعة ، وفواتها بأن تباع وتذهب من يده ، او يزيد فى بدنها او ينقص ، او ان تتغير الاسواق ، فان المبتاع يكون مخيرا ، بين ان يعطى قيمة السلعة يوم قبضها ، او ان يأخذها بالثمن الذى صح .

ونص ما قاله الامام مالك : فى رجل باع جارية ، من رجل للعشرة احد عشر ، وقال قامت على بمائة ، فأخذها المشترى بمائة وعشرة ، فجاء البائع بانها انما قامت بعشرين ومائة ، فطلب ذلك البائع قبل المشترى . قال ان الجارية ان لم تفت خير المشترى ، فان شاء رد الجارية بعينها ، وان شاء ضرب له الربح ، على راس ماله ، على عشرين ومائة . وان فاتت عند

المشترى بنماء او نقصان خير المشترى ايضا ، فان شاء اعطى البائع قيمتها ، يوم تبلها ، الا ان تكون القيمة أقل من الثمن ، الذى اشتراها به المشترى ورضى ، وهو عشرة ومائة ، فلا يكون له ان ينقص البائع من الثمن الذى اشتراها به ورضى ، وانما جاء البائع يطلب الفضل قبله او تكون القيمة اكثر من ضرب الربح ، على راس مال البائع ، على عشرين ومائة ، فلا يكون له على المشترى اكثر من ضرب الربح على العشرين ومائة (١) .

ويفهم مما قاله الامام مالك ، انه فى حالة الغلط فى الاخبار بالثمن ، يفرق بين حالتين : —

١ — ان كان المبيع ، لم يفت ، بأن لم يذهب من يده ، او يطرأ عليه التغير بالزيادة او النقصان ، او بالتغير فى قيمته بالاسواق ، فان المشترى يثبت له الخيار، اما بأن يرد المبيع بعينه وبحالته، او يقدر له الربح على الثمن الحقيقى ، وهو مائة وعشرين .

٢ — ان كان المبيع قد فات عند المشترى بزيادة او نقصان ، فان المشترى يكون بالخيار ايضا ، اما ان يدفع قيمته وقت البيع ، بشرط الا تقل القيمة عن الثمن ، الذى رضى به المشترى ، وهو مائة وعشرة ، لانه الثمن الذى اشترى به المبيع . والا تزيد القيمة على الثمن الحقيقى ، وهو مائة وعشرين ، فيقدر الربح بناءا عليه ، لانه الثمن الذى يدعيه البائع ، ويطلب ان يتم البيع مرابحة وفقا له .

ويذهب الشافعية ، الى ان الغلط فى الثمن ، لايقبل قول البائع فيه ، ولم تسمع بينته ، ولم يجب الى طلبه فى تحليف المشترى ، بعدم العلم بالثمن الحقيقى ، اذا كان البائع هو الذى قلم بالبيع ، او اعتبرناه كالبينة فى الاثبات .

---

(١) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٣٩ .

وتفصيل ذلك أن البائع اذا اخبر ، ان الثمن مائة وربحه عشره ، ثم قال اخطأت ، والثمن مائة وعشره ، لم يقبل قوله ، لانه رجوع عن اقرار متعلق به حق آدمى ، فلم يقبل ، كما لو اقر له بدين . وان قال لى بينة على ذلك ، لم تسمع ، لانه كذب بالاقرار السابق بينته ، فلم تقبل . فان قال احلفوا لى المشترى ، انه لايعلم ان الثمن مائة وعشرة ، ففيه طريقان : احدهما : انه قال ابتعته بنفسى ، لم يحلف المشترى لان اقراره يكذبه . وان قال ابتاعه وكيل لى ، فظننت انه ابتاع بمائة ، وقد بان لى انه ابتاع بمائة وعشرة حلف ، لانه الان لايكذبه اقراره . والثانى : انه يبنى على القولين فى يمين المدعى ، مع نكول المدعى عليه ، فان قلنا : انه كالبينة ، لم يعرض اليمين ، لانه اذا نكل حصلنا على بينة ، والبينة لاتسمع . وان قلنا : انه كالاقرار عرضنا اليمين ، لانه اذا نكل حصلنا على الاقرار ، واقراره مقبـــول (١) .

وظاهر من هذا القول ، ان الشافعية يبنون حكم الغلط فى الثمن لا من حيث عدم الاعتداد به ، ورفض قول البائع فيه ، واعتبارهم الثمن ، هو ما اخبر به البائع ، مع غلطه فيه ، يبنون ذلك على امور ثلاثة هى :

١ — الرجوع عن اقرار يتعلق به حق آدمى ، فلا يقبل رجوعه عن خبره الاول ، الى الاخبار بالثمن الثانى ، لان الرجوع عن الاقرار بحق لآدمــى غــير مقبــول .

٢ — التعارض بين الاقرار والبينة ، فلا تسمع من اجل ذلك البينة ، لانه كذب بالاقرار السابق بينته .

٣ — البيع بنفسه او توكيل غيره ، فان كان هو البائع ، لم يجب الى طلبه فى تحليف المشترى ، وان كان هو الموكل يجاب الى طلبه

(١) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٨٤ .

فى تحليف المشترى ، كذلك ينبنى الاجابة الى طلبه فى تحليف المشترى من عدمه ، على مسألة يمين المدعى مع نكول المدعى عليه . فاذا اعتبرناه كالبينة ، لم يحلف اليمين ، وان اعتبرناه كالاقرار حلف اليمين .

ويذهب الحنابلة ، الى ان الغلط فى بيان الثمن ، بأن اخبر البائع بنقصان من رأس ماله ، كما لو قال رأس مالى فيه مائة واربح عشرة ، ثم قال : غلطت رأس مالى فيه مائة وعشرة ، فانه يقبل قوله ، ويعتبر الثمن مائة وعشرة،متى اقام البينة على ما يقول ، وعلى المشترى رد السلعة ، أو يعطى للبائع ماغلط به ، وهو الثمن الذى اقام البينة عليه .

وعلة ذلك انها بينة عادلة شهدت بما يحتمل الصدق ، فتكون مقبولة كغيرها من البينات ، ولايقال انه قد اقر بخلافها ، فان الاقرار يكون لغير المقر ، وحالة اخباره بثمنها ، لم يكن عليه حق لغيره ، فلم يكن اقرار .

وروى عن احمد انه اذا كان البائع معروفا بالصدق ، قبل قوله ، وان لم يكن صدوقا جاز البيع ، وظاهر كلام الخرقى : ان القول قول البائع مع يمينه ، لانه لما دخل معه فى المرابحة ، فقد ائتمنه ، والقول قول الأمين مع يمينه كالوكيل والمضارب (١) .

والواقع اننا ازاء زيادة فى رأس المال ، من جانب البائع ، ويحصل العلم بهذه الزيادة ، بالبينة من البائع او الاقرار من المشترى ، وكون البائع مؤتمنا ، لايوجب قبول دعواه فى الغلط كالمضارب والوكيل اذا اقرا بربح ، ثم قالا : غلطنا او نسينا ، واليمين تكون على نفس علمه بالغلط من جانب البائع وقت البيع ، لاعلى اثبات غلطه .

فاذا لم تكن للبائع بينة ، او كانت له بينة ، وقلنا لاتقبل بينته ، فادعى ان المشترى يعلم غلطه ، فانكر المشترى ، فالقول قوله . وان طلب يمينه

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص ٢٠٨ ، ٢٠٩ .

فالصحيح فى المذهب ، ان عليه اليمين انه لايعلم ذلك ، لانه ادعى عليه مايلزمه رد السلعة او الزيادة فى ثمنها ، فلزمته اليمين . وقال القاضى : لايمين عليه ، لانه مدع ، واليمين على المدعى عليه ، ولانه قد اقر له ، فيستغنى بالاقرار عن اليمين .

وصيغة الحلف ، ان يحلفه ان وقت ماباعها ، لم يعلم ان شراءها اكثر ، فانه لوباعها بهذا الثمن عالما ، بأن ثمنها أكثر ، لزمه البيع بما عقد عليه ، لانه تعاطى شيئا عالما بالحال ، فلزمه كمشتري العيب عالما بعيبه ، واذا كان البيع يلزمه بالعلم ، فادعى عليه ، لزمته اليمين ، فان نكل قضى عليه . فان حلف كان المشترى بالخيار ، بين قبوله بالثمن والزيادة التى غلط بها ، وحطها من الربح . وبين فسخ العقد (١) .

ومؤدى ماذهب اليه الحنابلة الأمور التالية : —

١ — قبول قول البائع ، فيما اخبر به من زيادة فى راس المال ، واعتماد هذه الزيادة .

٢ — سماع البينة التى يقيمها البائع ، على مايدعيه من الزيادة فى راس المال .

٣ — رد البائع السلعة التى اشتراها مرابحة ، ان لم يرض بدفع الزيادة فى راس المال .

٤ — تحليف المشترى اليمين ، بناء على طلب البائع ، ويحلف على ان وقت ماباعها ، لم يعلم ان شراءها اكثر .

٥ — يترتب على الحلف ، ان للمشتري ان يأخذ المبيع بالثمن ، والزيادة التى غلط بها البائع ، وبين فسخ العقد ورده .

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص ٢٠٩ .

٢١ — الترجيح والاختيار :

ان النظـر فى آراء المذاهب ، فى حكم الغلط بالثمن ، يجعلنا نـأخذ بالاعدل والايسر من بين هذه الاراء ، ونميل الى اختيار ماذهـب اليـه الامام مالك فى هذا ، وترجيحه على المذهبين الآخرين للأسباب الآتية : —

١ — انه يبقى على الغاية ، فى بيع المرابحة ، فهو يعتمد الزيادة التـى اثبتها البائع ، على الثمن الأول ، الذى غلط فيه ، ويقضى بقبولها ، وبسماع بينةالبائع فىهذا الخصوص،لان اهدار هذه الزيادة وعدم الاعتداد بها ، يجعل بيع المرابحة ، يتجرد من الربح ، الذى يتغياه البائع ، وهذا يضر بالبائع ، ويتجاهل المنفعة التى يسعى الى تحقيقها مـن وراء البيع ، ويخرج المرابحة عن حقيقتها ، ويفرغها من مضمونها .

٢ — انه يراعى مايطرأ على المبيع ، من زيادة فيه بنمائه ، أو بغـلاء سعره ، أو بالنقصان فيه ، برخص سعره ، وفقد شىء من منفعته ، فان حصلت الزيادة او النقصان ، فانه يتم احتساب قيمته ، وقت البيـع ، على الا تزيد القيمة على الثمن الذى يطالب به البائع ، وهو مائة وعشرين ، أو احتساب قيمته ، وقت البيع ، على الا تقل القيمة عن الثمن الذى رضى به المشترى ، وهو مائة وعشرة ، وهذا نظر يتسم بالعدالة والشمول .

٣ — ان المبيع اذا لم يطرا عليه مايؤدى الى احداث زيادة او نقصان فيه ، فان المشترى يكون امام بديلين ، اما ان يرد المبيع بعينه وحالته التى كان عليها . وقت البيع ، أو يحسب له ربح ، على الثمـن الحقيقى ،وهو الثمن الذى وقعت فيه الزيادة ، وهو مائة وعشرين ، وفى هذا حرص على المبيع ببقائه سليما بالصفة التى كان عليهـا عند البيع ، بما يجعل المشترى يحافظ على ذلك ، وفيه ايضا عدم

الاضرار بالبائع ، وتحقيق مصلحته ، وتلبية رغبته ، فى تحقيق ربح عـــادل .

الحــط من الثمن

٢٢ — كيفية الحط من الثمن :

الحط من الثمن يكون بأن يضع البائع عن المشترى بعض الثمـــن ، لا ان يضع عنه الثمن . كله ، فان وضع عنه الثمن كله ، فانما هذا هبة أو صدقه . وهذا الحط فى الثمن ، بالنسبة للبيع مرابحة ، يثير البحث عما اذا كان اثره قاصرا على المشترى الاول ، لايتعداه ، ام ينصرف هذا الاثر الى المشترى الثانى ، الذى اشترى السلعة مرابحة .

ويمكن القول ، بأن الرأى فى هذه القضية يتنازعه اصلين : أحدهما : أن بيع المرابحة ، يكون بالثمن الأول ، أو بما قامت به السلعة فيه ، فالمدار فيه هو مادفعه المشترى فى العقد ، وما نقده من ثمن ، للحصول على السلعة ، والذى طبقا له ، يلتزم المشترى الثانى ، فى بيـــع المرابحة ، بما التزم به المشترى الأول من ثمن او راس مال ، فى سبيـــل الحصول على السلعة .

ثانيهما : ان عقد البيع المبرم بين البائع والمشترى هو عقد قائـــم بذاته ، يحكمه الاتفاق بين المتعاقدين ، وتؤثر عليه بعض الاعتبـــارات الخاصة بين اطرافه ، والتى تكون محل إعتبار ، بحيث ينشأ عنها وضع البائع عن المشترى بعض الثمن ، لسبب أو لآخر ، مما لايوجد ذلك فى بيع المرابحة ، وفى العلاقة القائمة بين طرفيه .

ان الاحتكام الى احد الاصلين ، يجعل الحكم دائرا بين القول بالحط من الثمن عن المشترى الثانى ، بالقدر الذى وضع المشترى الأول ، وبين عدم الحط من الثمن ، وجعله قاصرا على المشترى الأول ، لايتعداه الـــى المشترى الثانى فى بيع المرابحة .

٢٣ — رأى الفقه فى الحط من الثمن :

لو انتقلنا من ذلك الى أقوال الفقهاء فى هذه المسألة لوجدنا الآتى :

سئل مالك عن الحط من الثمن ، والصيغة فيه : ارايت ان اشتريت سلعة بمائة درهم ، فبعتها مرابحة ، فحط عنى بائعى من ثمنهـا عشرين درهما ، أيرجع على الذى بعته السلعة مرابحة ؟ فقال : أن حط بـائع السلعة مرابحة عن مشتريها منه مرابحة ما حط عنه ، لزمت المشتـرى على ما احب او كره ، وان ابى ان يحط عن مشتريها منه مرابحة ماحطوا عنه ، كان مشترى السلعة مرابحة بالخيار ، ان شاء اخذها بجميع الثمن، الذى اشتراها به ، وان شاء ردها (١) .

ومؤدى نظر الامام مالك ، فى قضية الحط من الثمن ، ان البائع فى عقد المرابحة ، لايجبر على ان يحط عن المشترى بقدر الثمن الذى وضع عنه ، فان اختار ان يحط من الثمن عن المشترى ماحط عنه ، فان بيـع المرابحة يكون لازما للمشترى ، ليس له رده .

وان اختار البائع عدم الحط من الثمن ، بالقدر الذى وضع عنه ، فان المشترى يكون بالخيار ، بين ان يأخذ السلعة بجميع الثمن دون حط ، وبين رد السلعة ، وعدم اخذها .

وعند الشافعية ان اشترى البائع بثمن ثم حط البائع عنه بعضه ، فليس للبائع فى عقد المرابحة ان يحط عن المشترى ماحط عنه ، متى حصل ذلك بعد لزوم العقد ، لأن البيع استقر بالثمن الأول ، فلا يلحق ماحط عنه بالعقد ، ولأنه تبرع لايقابله عوض ، فلم يتغير به الثمن .

وان كان الحط من الثمن ، فى مدة الخيار ، قبل لزوم العقد ، صح ،

---

(١) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٣٦ .

وترتب عليه اثره ، فى نقص الثمن ، لان البيع لم يستقر بعد ، فيتغير الثمن بالحط منه ، ويلحق الحط من الثمن بالعقد (١) .

والمستفاد مما ذهب اليه الشافعية ، ان الحط من الثمن جائز ، ويتم بارادة البائع ، فان حط عن المشترى ، ماحط عنه من الثمن ، فينظر الى الوقت الذى حدث فيه الحط .

(أ) ان حصل الحط بعد لزوم العقد ، فلا عبرة به ، ولايلحق بالعقد ، ومن ثم لاينتقص به الثمن ، لانه لم يتم فى الوقت الصحيح ، فان البيع قد استقر ولزم .

(ب) ان حصل الحط من الثمن ، قبل لزوم العقد ، كما لو كان فى فترة الخيار ، حيث يكون البيع غير لازم ، فيعتد به ، ويلحق بالعقد ، ويرتب اثره ، فى الانتقاص من الثمن .

وعند الحنابلة ، ان حط البائع بعض الثمن عن المشترى ، لم يرتب الحط اثره ، فى الانتقاص من الثمن ، ان كان ذلك ، بعد لزوم العقد ، والعبرة بالثمن الأول ، قبل الحط ، لان ذلك هبة من احدهما للآخر ، لايكون عوضا .

وان كان ذلك فى مدة الخيار ، لحق بالعقد ، واخبر به فى الثمن (٢) . اى انه يحط عن المشترى ، بقدر ماحط البائع عنه ، ويؤثر على الثمن بالانتقاص منه .

ويعنى ذلك ان الحنابلة يتفقون مع الشافعية ، بشأن الحط من الثمن ، ويفرقون مثلهم بين ما اذا كان الحط قبل لزوم العقد ، فانه يرتب اثره ، فى الانتقاص من الثمن ، وبين ما اذا كان الحط بعد لزوم العقد ، فلا يرتب اثره ، فى الانتقاص من الثمن .

---

(١) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٨٢ .
(٢) المغنى ، جـ٤ ، ص ٢٠٠ .

٤٢ — المشاركة فى سلعة المرابحة والحط من ثمنها :

قد تكون العين المبيعة فى المرابحة ، شركة بين شخصين فاذا باعاها فكيف يقسم الثمن بينهما ، وكيف يقسم الربح كذلك ، واذا حصل حط من الثمن عن أحد الشريكين ، فهل يحط عن شريكه بقدر ما حط عنه ، ام لا يحط ؟ هذا مانتولى بيانه ، فى المسائل الآتية :

اذا كانت المشاركة ، بين شخصين فى سلعة ، بأن اشترى كل منهما نصف السلعة ، ثم باعا السلعة مرابحة بثمن واحد ، فهو اى الثمن الذى حصلا عليه فى المرابحة ، بينهما نصفان .

فلو ان احد الرجلين ، كان قد اشترى نصف السلعة بثمن كعشرة دراهم ، واشترى الثانى نصفها الآخر ، بثمن كعشرين درهم ثم باعا السلعة مرابحة بثمن واحد فهو بينهما نصفان ، كما لو كان كل منهما قد اشترى نصف السلعة ، بثمن يساوى الثمن الذى اشترى به شريكه ، كالمثل السابق . ويكون الثمن فى بيع المرابحة بينهما نصفان ، لأن الثمن عوض عنها ، فيكون بينهما على حسب ملكيتهما فيها .

وفى رواية اخرى عن الامام احمد ، ان الثمن بينهما ، يكون على قدر رءوس أموالهما لأن بيع المرابحة ، يقتضى ان يكون الثمن فى مقابلة رأس المال ، فيكون مقسوما بينهما على حسب رءوس أموالهما . والصحيح فى المذهب ان الثمن بينهما نصفان ، لان الثمن عوض المبيع ، وملكهما متساو فيه ، فكان ملكهما كعوضه متساويا ، كما لو باعاه مساواه (١) .

ومن ذلك يعلم ، ان المشاركة فى سلعة المرابحة ، طبقا لما عليه المذهب الحنبلى ، يجعل الثمن الذى بيعت به السلعة مرابحة ، والذى يتكون عناصره من الثمن الأول وربح معلوم ، بين الشريكين مناصفة ، دون

---

(١) المغنى ، ج٤ ، ص ٢١٠ ، ٢١١ .

نظر الى الثمن الذى اشترى به كل منهما نصفه ، لأن الثمن عوض عن السلعة . فيقسم بينهما على حسب الملكية فيهما .

بالنسبة للحط من الثمن ، فى السلعة ، التى يجرى فيها المشاركة بين طرفين ، والذى يكون الحط فيه قاصرا على احد الشريكين ، وصورة المسألة ان يشترى شخص سلعة بمائة درهم ، فيشترك فيها شخص آخر ، فيجعل له نصفها بنصف الثمن ، ثم يحط البائع من الثمن عن الشخص الأول ، فهل يحط من الثمن عن شريكه ام لا يحط ؟

سئل مالك عن ذلك ، فقال : يحط عن شريكه ، نصف ما حط عنه ، على ماأحب أو كره وفرق مابين هذا ، وبين البيع مرابحة ، لأن البيع مرابحة على المكايسة ، وهذا انما هو شريكه .

فان اشترى الرجل السلعة ، فاشرك فيها رجلا ، فحط البائع عن الرجل الثمن كله ، فهل يحط للمشترك ، ماحط البائع ، عن الذى اشركه ؟

قال مالك : اذا حط الثمن كله فلايحط عن الشريك،قليل ولاكثير ، وانما يحط عن الشريك ، اذا حط البائع عن صاحبه ، مايشبه ان يكون ، انما اراد به وضيعة من الثمن ، فاذا جاء من ذلك ، مالايشبه ، ان يكون وضيعة من الثمن ، يحط عنه النصف وما أشبهه ، فانما هذا هبة أو صدقة ، وليس هذا وضيعة من رأس المال ، فلا يحط عنه قليلا ولا كثيرا ، قال ابن القاسم: فأرى البيع مرابحة والتولية مثل ذلك (١) .

ويستخلص مما ذهب اليه مالك ، بالنسبة للحط من الثمن ، فى السلعة التى تكون مشاركة بين شخصين :

١ — ان من اشترى سلعة ، فاشرك فيها شخص ، فجعل له نصفها بنصف الثمن ، ثم حط البائع عن المشترى من الثمن ، فانه يحط عن شريكه ،

---

(١) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٣٦ ، ٢٣٧ .

نصف ما حط عنه ، لان المشاركة تقتضى هذا ، وهى غير المرابحة فى هذا .

٢ — أن من اشترى سلعة ، فاشرك فيها آخر ، فحط البائع عن المشترى الثمن كله ، فانه لايحط عن شريكه من الثمن مطلقا ، قليلا كان ام كثيرا . لان هذا هبة او صدقة ، فلا يجوز الحط فيه .

٣ — أن البائع اذا حط من الثمن عن المشترى ، مايعتبر وضيعة من الثمن كالسدس او الثمن مثلا ، فان المشترى يحط عن الشريك بمثل ماحط عنه مادام ان الحط من الثمن ، كان فى نطاق الوضيعة ، لان الذى لايحط فيه كونه هبة أو صدقة ، وليس الحط هنا كذلك .

٤ — ان البيع مرابحة او تولية — البيع بمثل الثمن الاول — يجرى فيه مثل ذلك ، فيما يتعلق بالحط من الثمن ، حالة المشاركة فى السلعة ، فاذا حط البائع عن المشترى كل الثمن او نصفه ، مما يعتبر هبة او صدقة ، فلا يحط المشترى عن شريكه من الثمن ، قليلا كان او كثيرا .

أما لو حط البائع عن المشترى ، بعض الثمن مما يعتبر وضيعة ، فانه يحط عن شريكه ، ماحط عنه ، فى بيع المرابحة او بيع التولية .

وفيما يتعلق بالمشاركة ، فى المضاربة ، وفيها يكون المال من رب المال ، والعمل من المضارب ، فلو انه كان مع المضارب مبلغ من المال كعشرة دراهم بالنصف ، فاشترى به سلعة بالعشرة دراهم ، ثم باعها من رب المال بخمسة عشر درهم ، فانه يبيعه مرابحة باثنى عشر ونصف درهم ، لان هذا البيع جائز بدون ربح ، لان المضارب وكيل عنه فى البيع الاول من وجه ، فاعتبر البيع الثانى عدما ، فى حق نصف الربح .

ويخالف زفر فى جواز هذا البيع ، مع انه اشترى ماله بماله ، لما فيه

من استفادة ولاية التصرف ، وهو مقصود ، والانعقاد يتبع الفائدة ، نفيه شبهة العـدم (١) .

ويبين مما ذهب اليه الحنفية ، فى المشاركة بالمضاربة .

١ — صحة بيع المضارب السلعة ، من رب المال ، نظير ربح معلوم .

٢ — صحة بيع رب المال السلعة مرابحة ، بشرط عدم الربح ، لان نصف الربـح ملكـه .

٣ — مخالفة زفر فى صحة هذا البيع ، لما ينطوى عليه من شبهة .

٤ — جواز تصرف المضارب ، فى المال بالاتجار فيه ، بما يحقق المصلحـة فيه ، والربح له ولرب المال .

فاذا اشترى من شريكه سلعة ، ليست من شركتهما ، يرابح على ما اشترى ولايبين ، ولو اشترى من شركتهما — يبيع نصيب شريكه علـى ضمانه فى الشراء الثانى ، ونصيب نفسه ، على ضمانه ، فى الشراء الاول (٢) .

حساب الربح والخسارة فى ثمن المـرابحة

٢٥ — تصـوير المسـألة :

تتعدد العقود فى بيع المرابحة ، فان الصورة المعروفة للمرابحـة ، ان يشترى الشخص السلعة من غيره بثمن معين ، ثم يبيعها الى شخص اخر،بهذا الثمن نظير ربح معلوم فوق الثمن فقد وقع بذلك شراء فبيع للسلعة، واذا كانت واقعة الشراء والبيع هنا ، جاءت فى صورة بسيطة اعقبت كـل منها الاخرى ، فقد تتكرر الوقائع ، وتتجاوز هذه الصورة البسيطة ، كمـا

(١) الهداية ، جـ٣ ، ص ٥٨ .
(٢) حاشية ابن عابدين ، جـ٥ ، ص ١٣٩ .

لو اشترى شخص سلعة ثم باعها ، ثم اشتراها من بائعها ، ثم باعها مرة اخرى ، ويصاحب تعدد العقود فى هذه الحالة ، تداول السلعة ، واختلاف الثمن بالكسب او الخسارة فيه ، مما يحتم معرفة الثمن الذى يتم به بيع السلعة مرابحة ، ومدى حساب الكسب او الخسارة ، فى الثمن الاخير ، الذى تباع به السلعة مرابحة .

٣٦ — آراء الفقهاء :

تختلف انظار الفقهاء ، فى حكم حساب الربح او الخسارة ، فى الثمن الذى تباع به السلعة مرابحة ، الناتج عن تعدد العقود ، واختلاف الثمن من عقد لآخر .

فقه الحنفية يسوده رايان ، راى للامام ، وراى للصاحبين ، فمن اشترى ثوبا بعشرة ، وباعه بخمسة عشر ، ثم اشتراه بعشرة ، فان باعه مرابحة ، طرح عنه كل ربح كان قبل ذلك ، ومعنى ذلك انه يبيعه بخمسة فقط ، فان كان الربح استغرق الثمن لم يبعه مرابحة ، كما لو اشتراه بعشرة ، لايبيعه مرابحة اصلا ، وهذا عند الامام .

والحجة له ، ان شبهة حصول الربح ، بالعقد الثانى ثابتة ، لانه — اى الربح — يتأكد به ، بعد ما كان على شرف السقوط ، بالظهور على عيب الشبهة كالحقيقة فى بيع المرابحة احتياطا .

وعند الصاحبين يبيع الثوب — السلعة — مرابحة على الثمن الاخير ، وهو عشرة ، فى الحالتين المذكورتين .

والحجة لهما ، ان العقد الثانى ، عقد متجدد ، منقطع الاحكام عن الاول ، فيجوز بناء المرابحة عليه (١) .

---

(١) الهداية ، جـ٣ ، ص ٥٧ .

ومفاد ما ذهب اليه الفقه الحنفى ، انه على راى الامام ، يحسب كل ربح حصل فى كل عقد ، ويطرح من الثمن الاول ، الذى به اشترى البائع السلعة ، وتباع السلعة بعد استنزال الربح ، مرابحة ، فان استغرق الربح الثمن ، لايجوز البيع مرابحة ، بينما لايحسب الربح ، الذى تحقق فى كل عقد ، ولايتم استنزاله ، من الثمن الاول ، وانما المرجع فى البيع مرابحة ، هو الثمن الاخير الذى بيعت به السلعة فى العقد السابق ، على بيع المرابحة ، سواء استغرق الربح الثمن كله او بعضه ، بلا فرق ، فان البيع مرابحة يتم على اساس الثمن الاخير ، بغض النظر عما تحقق من ربح .

ويمكن قياس الخسارة فى هذه العقود ، على الربح ، ومن ثم يحسب ما وقع من خسارة ، فى كل عقد ، تبعا لراى الامام ، وعدم النظر الى هذه الخسارة ، فيتم البيع بالثمن الاخير ، طبقا لراى الصاحبين .

فقه المالكية : المقرر فى المذهب ، ان من ابتاع سلعة ، ثم باعها مرابحة، ثم اشتراها ثانية ، باقل من الثمن او اكثر ، ثم اراد ان يبيعها مرابحة ، كما لو اشترى سلعة بعشرة دراهم ، فباعها بخمسة عشر درهما مرابحة ، ثم اشتراها بعد ذلك بعشرة او بعشرين ، ثم اراد بيعها مرابحة ، قال مالك : ذلك جائز ، ولاينظر الى البيع الاول ، لان هذا ملك حادث ، ولاباس ان يبيع مرابحة (١) .

وفقه المذهب واضح ، انه لاينظر الى ماتحقق من ربح او خسارة فى العقود السابقة ، وللبائع ان يبيع السلعة مرابحة ، على الثمن الاخير ، لان هذا ملك حادث ، فيجوز البيع مرابحة .

فقه الشافعية : عند بيع السلعة فى العقود المتعددة ، وما يتبع ذلك من ربح او خسارة ، فانه عند البيع مرابحة ، يبيع على الثمن الاخير ، ولايضم

---

(١) المدونة الكبرى ، ج٤ ، ص ٢٢٥ .

ماخسر فيه الى الثمن ، ولايطرح ماربح من الثمن ، وتطبيقا لذلك ، فان من اشترى شيئا بعشرة ، وباع بخمسة ، ثم اشتراه بعشرة ، اخبر بعشرة ، ولايضم ما خسر فيه الى الثمن .

ومن اشترى بعشرة ، وباع بخمسة ، ثم اشتراه بعشرة ، اخبر بعشرة ، ولايحط ماربح من الثمن ، لان الثمن ماابتاع فى العقد ، الذى هو مالك به ، وذلك عشرة .

وتطبق القاعدة السابقة ، فى حالة التواطؤ بين شخص وآخر ، بغرض رفع الثمن ، والحصول على زيادة من جراء ذلك ، فمن اشترى بعشرة ، ثم واطأ غلامه ، فباع منه ، ثم اشتراه منه بعشرين ، ليخبر بما اشتراه من الغلام ، كره مافعله ، لانه لو صرح بذلك فى العقد ، فسد العقد ، فاذا قصده كره ، فان اخبر بالعشرين ، فى بيع المرابحة جاز ، لان بيعه من الغلام ، كبيعه من الاجنبى فى الصحة ، فجاز ان يخبر فيما اشترى به منه ، فان علم بذلك المشترى ، لم يثبت له الخيار ، لان شراءه بعشرين صحيح (١) . فلا تطرح الزيادة ، التى نتجت عن المواطأة ، من الثمن ، حتى لو ثبت التواطؤ بين الطرفين ، وعرفت الزيادة التى اسفرت عنها ، فان علم المشترى بهذه المواطأة ، لم يكن له ان يفسخ العقد ، لان البيع وقع صحيحا ، بالرغم من المواطأة فيــه .

وجملة مايراه المذهب ، فى حالة تعدد العقود ، وتحقق الربح والخسارة :

١ — ان البيع فى المرابحة ، يتم وفق الثمن الاخير ، السابق على بيـع المـرابحـة .

٢ — لايطرح ماتحقق من ربح الى الثمن ، ولايضم ماحدث من خسارة الى الثمـن .

---

(١) المهذب ، جـ١ ، ص ٢٨٣ .

٣ — ان المواطاة فى البيع ، بهدف الزيادة فى الثمن ، للبيع مرابحة وفقا له مكروهة ، لكن البيع صحيح .

٤ — يتم بيع المرابحة ، بالثمن الذى اتفق عليه نتيجة المواطاة ، ويعتد بالزيادة ، التى تمخضت عنه .

٥ — ان بيع المرابحة ، يكون لازما ، ولايجوز للمشترى فسخه ، عنـــد علمـــه بالمواطاة .

فقه الحنابلة : يرى المذهب ، فى حالة تعدد العقود ، وتقلب الثمن بين الربح والخسارة فيه ، ان بيع المرابحة يجرى على الثمن الاخير ، وان كان من المستحسن البيان فيه ، وعندهم ان من اشترى ثوبا بعشرة ، ثم باعه بخمسة عشر ثم اشتراه بعشرة ، استحب ان يخبر بالحال على وجهه ، فان اخبر انه اشتراه بعشرة ، ولم يبين جاز .

والعلة فيه ، انه صادق فيما اخبر به ، وليس فيه تهمة ولا تغرير بالمشترى ، فاشبه ما لو لم يربح فيه .

وعن احمد انه قال : فان باعه على ما اشتراه ، يبين امره ، يعنى يخبر ، انه ربح فيه مرة ، ثم اشتراه ، وهذا محمول على الاستحباب .

ولو اشترى شيئا بعشرة ، ثم باعه بعشرين ، ثم اشتراه بعشرة ، فانه يخبر ، انها حصلت بغير شىء . وان اشتراها بعشرة ، ثم باعها بثلاثة عشر ، ثم اشتراها بخمسة ، اخبر انها تقومت عليه بدرهمين ، وان اشتراها بخمسة عشر ، اخبر انها تقومت عليه ، باثنى عشر .

نص احمد على نظير هذا ، وعلى هذا يطرح الربح من الثمن الثانى ، كيفما كان فان لم يربح ، ولكن اشتراها ثانية بخمسة ، اخبر بها ، لانها ثمن العقد ، الذى يلى المرابحة .

ولو خسر فيها ، مثل ان اشتراها بخمسة عشر ، ثم باعها بعشرة ، ثم اشتراها بأى ثمن كان اخبر به ، ولم يجز ان يضم الخسارة الى الثمن الثانى ، فيخبر به فى المرابحة ، بغير خلاف نعلمه (١) .

وبهذا يظهر أن مايجرى عليه المذهب ، ان العبرة بالثمن الاخير ، الذى يبيع مرابحة على اساسه ، ولاكراهة عند عدم البيان .

لكن مؤدى كلام الامام احمد ، ان على البائع ، ان يطرح الربح الذى حصل عليه من الثمن ، عند ارادته البيع مرابحة ، وان عليه البيان فيما اشترى بـــه .

ولو خسر فى السلعة ، ثم اشتراها ، فعليه ان يبين الثمن ، ولايضم الخسارة الى الثمن الثانى .

ويعنى ذلك التفرقة بين الربح والخسارة ، ففى حالة الربح ، فانه يطرح من الثمن الثانى ، لانها ثمن العقد التالى للمرابحة ، بينما فى حالة الخسارة ، لايضم ماخسر فيه الى الثمن الثانى .

٢٧ — محصلة حكم الفقه فى حساب الربح والخسارة :

بناء على ماذهب اليه جمهور الفقهاء ، حول حساب الربح والخسارة ، فى ثمن المرابحة ، نخلص الى ان بيع السلعة بالثمن الاخير ، قبل بيع المرابحة ، هو الثمن الذى يتم بيع السلعة على اساسه مرابحة ، لان خبر البائع بشأنه صادق فيه ، ولاينطوى على تغرير او تدليس على المشترى ، كما انه هو الثمن الذى بيعت به السلعة وهو الذى اشترى به البائع للسلعة .

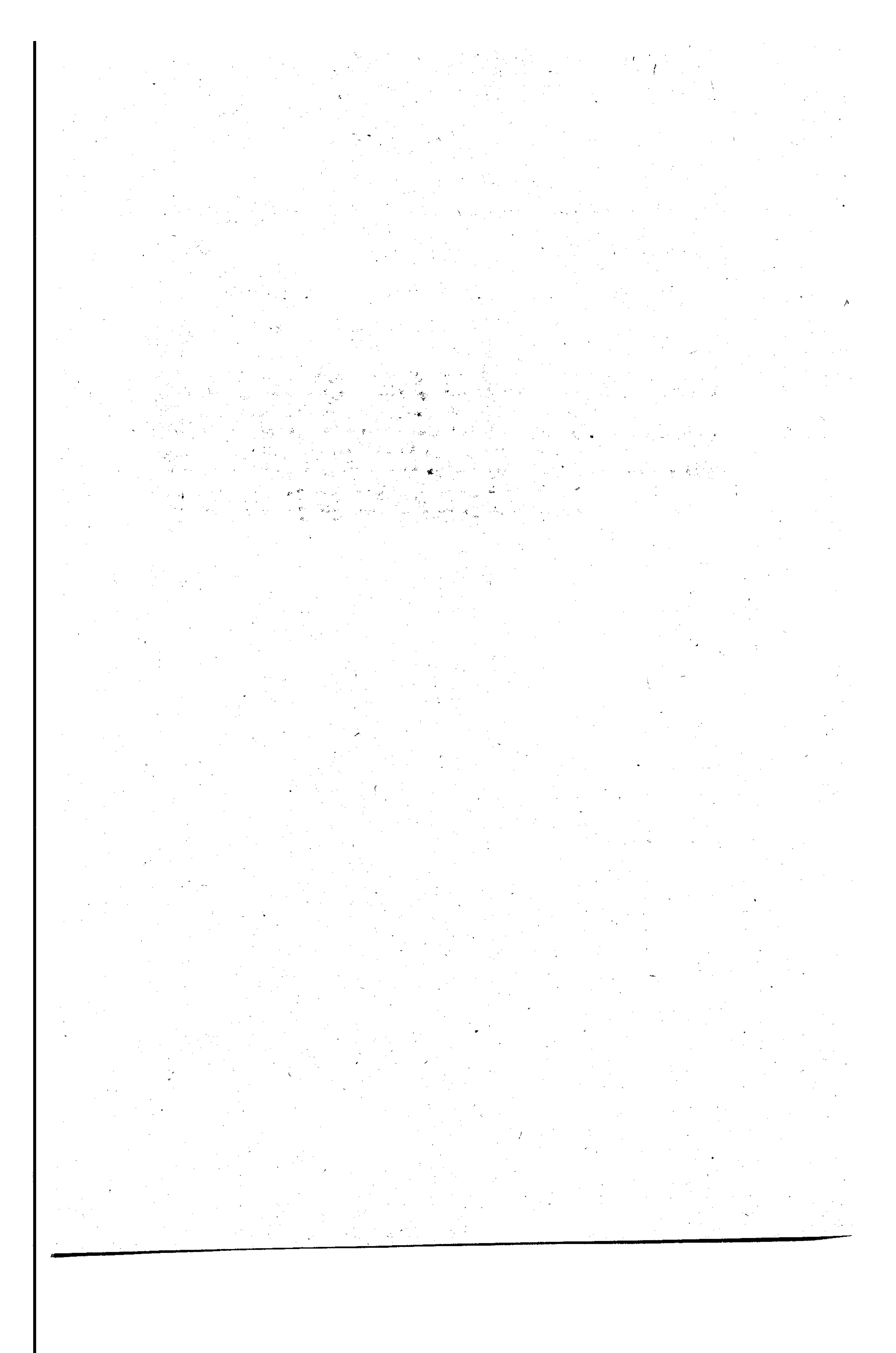
فان قيل ان البائع قد حقق ربحا نتج عن العقود السابقة ، وكـــان المناسب ان يطرح الربح من جملة الثمن الذى تامت به السلعة ، قلنا ان

---

(١) المغنى ، جـ٤ ، ص ٢٠٥ ، ٢٠٦ .

الغاية من بيع المرابحة ، هو الربح على الثمن ، والبائع يقصده هذه الغاية في كل بيع ، ومادام ان بيعه وشراءه لم ينطو على غش او تدليس او تغرير او خيلة ، فان تصرفه يكون صحيحا لاغبار عليه ، ومن حقه ان ينشد الربح الذى يبتغيه من البيـــع .

ثم ان الغنم بالغرم ، فانه لو خسر في الثمن اى عقد من العقود التى تسبق بيع المرابحة ، فانه يتحمل هذه الخسارة ، ولايضم مانزل به من خسارة الى الثمن ، ويبيع السلعة مرابحة وفق الثمن الاخير كذلك ، فكان هذا جزاءا وفاقا مع عدم استنزال الربح من جملة الثمن .



أحكام عامة فى المرابحة

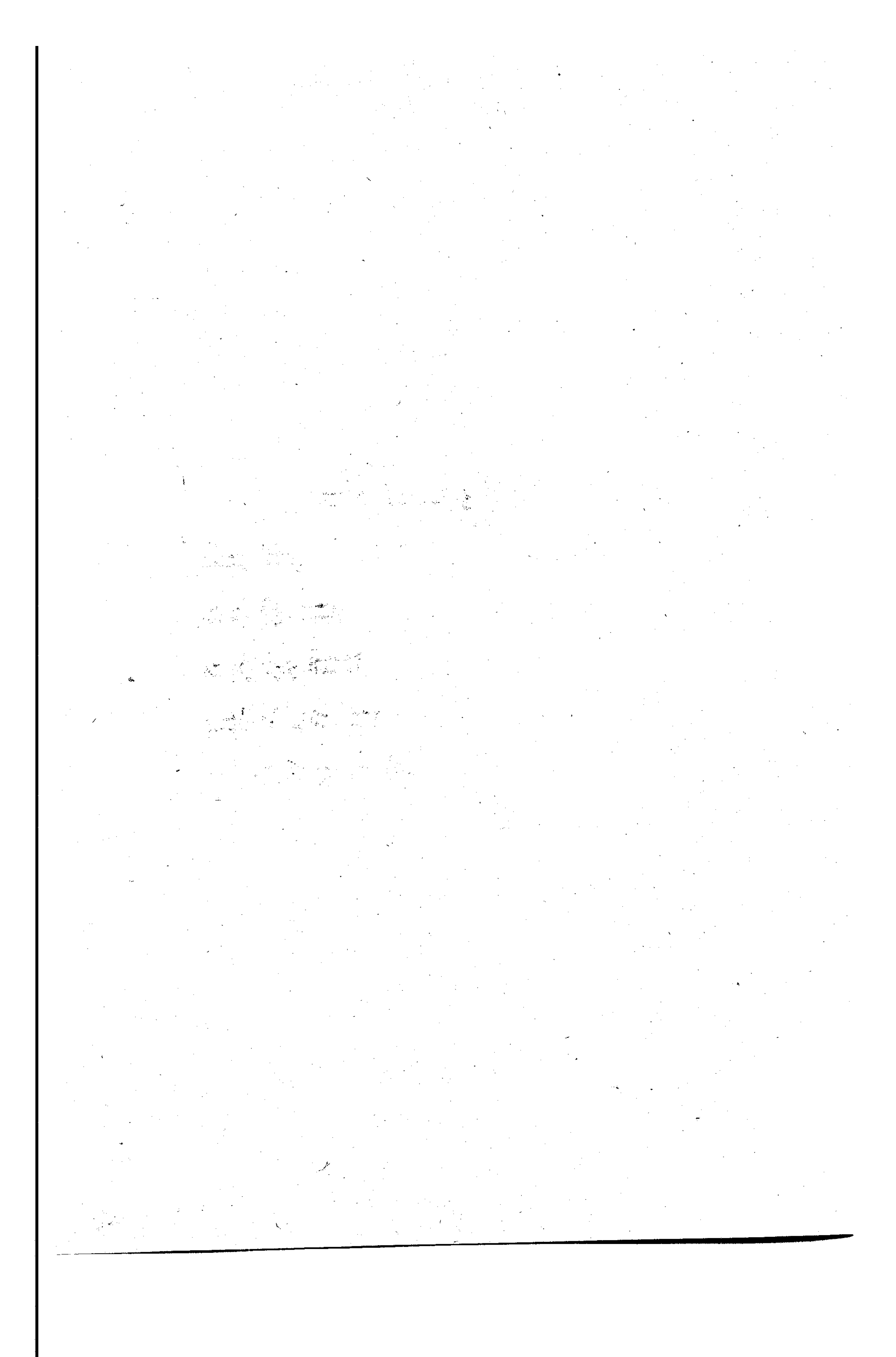
حظر الغش

الحاجة الى البيان

جواز تفريق الصفقة

جواز الاشتراط فيها

مصدر الأحكام فيها هو البيع



احكام عامة فى المرابحة

٢٨ — الاعتبارات التى تفرض سريان هذه الاحكام العامة :

ثمة احكام عامة ، تسرى على المرابحة ، تحقيقا لمعنى العقد فيها ، وكونها من جملة البيوع التى اجازها الشرع الاسلامى ، وقصدا لهدف الربح فيها ، فان هذه الاعتبارات جميعا تضفى على عقد بيع المرابحة ، طبيعة عقد من عقود البيع ، يساهم بما يبتغيه من ربح ، فى عملية التنمية والاستثمار المشروع ، والذى يسعى الى مصلحة كل من الفرد والمجتمع على سواء.

٢٩ — بيان الاحكام العامة فى المرابحة :

سنعرض لهذه الاحكام العامة ، التى تستند الى الاعتبارات الآنفة الذكر فيما يلى ، —

(أ) حظر الغش فى المرابحة :

— لايجوز فى بيع المرابحة ان يكتم البائع ، من امر سلعته ، ما اذا ذكره ، كان او كس الثمن ، اكره للمبتاع — المشترى — لان ذلك من اكل المال بالباطل ، الذى نهى الله عنه وحرمه ، ومن الغش والخديعة والغرر المنهى عنه بالسنة (١) . فان النهى عنها قد ورد بصريح النصوص من القرآن والسنة ، لماينشا عنها من الاضرار والمفاسد ، التى لاتخفى على المتعاملين بها ، ولما تنطوى عليه من خيانة للامانة ، التى يتبنى عليها بيـع المـرابحة ولجريان التعامل واستقرار العرف التجارى فى التعامل ، على اجتنابهـا وصيانة المعاملات عنها ، لتأثيرها السيء على الاموال ، لما تتضمنه من الاستغلال والتدليس ، الذى يؤدى الى الحصول على المال من غير حقه ، وبوسيلة غير مشروعة .

وتوضيح ذلك ، يظهر فيما يشتمل عليه بيع المرابحة فى هذه الحالة ،

---

(١) المقدمات الممهدات لابن رشد ، مع المدونة ، جـ٣ ، ص ٣٢٨ .

اذ يعمد البائع الى اخفاء مايشين السلعة ، والــى الادلاء ببيان يخالف الحقيقة ، من شأنه ، ان ينتقص من قيمة المبيع او مقدار الثمن ، ويتوافر لديه العلم ، بأن هذا يؤثر على رضاء المشترى بالسلعة .

ويؤكد هذا المعني صاحب القوانين الفقهية ، فى قوله : لايجوز الغش فى المرابحة ولاغيرها ، ومنه ان يكتم من امر سلعته ما يكرهه المشترى ، او ما يقلل رغبته فيها وان لم يكن عيبا ، كطول بقائها عنده ، او تغير سوقها ، او ادخالها فى تركه ، ليس منها (١) . لما يجلبه ذلك من مساوىء واضرار وتحليل هذا القول ، يبين الآتى :

١ ــ تحريم الغش ، فى كل المعاملات ، وفى جميع العقود .

٢ ــ كتمان امر السلعة ، مما يكرهه المشترى ، او يؤثر على رغبته فى السلعة ، وقابليته لشرائها ، مع رضائه بشرائها فى الجملة ، من صور الغش ، المحرم شرعا .

٣ ــ ليس شرطا فى ثبوت الغش ، وجود عيب بالسلعة ، فيعتبر الغش قائما ، بما لا يعد عيبا فى ذات السلعة ، كبقائها عند البائع فترة طويلة ، وتغيير سوقها ، وتقلب سعرها ، ودخولها فى جملة اموال تركة من التركات ، لم تكن داخلة فيها ، وامثال ذلك ، مما لايرضى به المشترى ، او يؤثر على قبوله للسلعة ، ورغبته فى ابرام عقد شرائها مرابحة .

(٢) بيع المرابحة يحتاج الي البيان :

يتطلب بيع المرابحة البيان ، فى جملته وتفصيله ، فان البائع ملزم ببيان حقيقة السلعة ، وما طرأ عليها من تغير ، فى جميع احوالها ، مانتج عنها من نماء متصل او منفصل ، وما اصابها من تحول فى الأسواق ، وما ادخل عليها من تعديلات او تحسينات ، كأن صارت آلة ، كما ان عليه ان يبين مابها من

---

(١) القوانين الفقهية لابن جزي ، ص ٢٢٧ .

من عيب وما دخل عليها من نقص ، لان السلعة فى المرابحة ، مقصودة للمشترى بالطلب ، فى مضمونها واوصافها ، للوفاء بالغرض منها ، على اكمل وجه ، ويتأتى ذلك بتعريف المشترى بها ، حتى يقدم على شرائها ،وهو على بينة من امرها ، غير مغرر به او مدلس عليه او غاش له .

والى جانب البيان فى المبيع ، فان البيان واجب فى الثمن كذلك ، فان على البائع ان يذكر الثمن الذى اشترى به ، وما اذا كان بنقد او الى اجل معلوم ، وتسمية الثمن ، وجنسه ووصفه ، وكافة مايتعلق به ، كالنفقات التى انفقها البائع على المبيع ، من حمله وحفظه وغير ذلك ، كما أن عليه ان يبين ما عقد عليه وما نقد ، ويلزمه بيان مقدار الربح ، والاساس الذى بنى عليه بجملة او تفصيلا ، وما الى ذلك ، لان المرابحة من البيوع ، الذى كان الاساس فيه هو الثمن .

فاذا اغفل البائع بيان شىء فى السلعة ، كما لو اشترى السلعة معيبة ، وهو عالم بعيبها ثم باعها مرابحة ، بأكثر مما اشتراها به ، وكتم العيب ، لكان فيه اجتماع الكذب والتدليس بالعيب ، ولوجب اذا فاتت السلعة بذهاب عينها : أو مايقوم مقام ذهاب العيب ، ان يكون للمشترى المطالبة بالوجهين جميعا ، فيرجع على البائع بقيمة العيب وما ينوبه من الربح (١) .

ومثل ماذكرنا مما يجب عليه من بيان ، ما اذا اشترى سلعة ، فحالت الاسواق عليها ، واراد ان يبيعها مرابحة ، فلايجوز له أن يبيع ما اشترى مرابحة ، الا ان يبين ، فان حالت الاسواق بزيادة ، ايجوز بيعها دون بيان ، يجيب عن ذلك فى المدونة : انما قال لنا مالك اذا حالت الاسواق لم يبعه مرابحة حتى يبين ، ولم يذكر لنا بزيادة ولانقصان واعجب الى ان لايبيع حتى يبين ، وان كانت الاسواق تدزادت ، لان الطرى عند التجار ليس كالذى تقادم عهده عندهم ، هم فى الطرى ارغب وعليه

---

(١) المقدمات الممهدات ، جـ٣ ، ص٢٢٣ .

الحرص ، اذا كان جديدا فى ايديهم ، هو احب اليهم من سلعة قد مكثت فى ايديهم ، فالطرية فى ايديهم انفق (١) اى اكثر رواجا .

فالواجب اذن بيان مالحق السلعة من عيب ، ومدى ما مكثت عنده من زمن ، فحالت الاسواق عليها ، لان هـذا مما يتغير به ثمن السلعة ، ويؤثر على الرغبة فيها ، فان حداثة العهد بالسلعة ، مما يجعل الرغبة فيها أقوى ، والطلب عليها اكثر ، وذلك اذا ما قورن بتقادم العهد ، الذى قد يزهد فى السلعة ، ويؤثر على فرصة طلبها ، لتداولها ، وطول الفترة المنتفع بها منها ، .. الخ ذلك مما يعرض لها .

ومثل ذلك البيان ، واجب فى الثمن اذ هو الاصل فى المرابحة ، اذ يمتنع عليه ان يكذب فى الثمن ، او يخـون فيه ، من حيث جنسه وقدره وصفته ، وتعجيله أو تأجيله ، فان ذكر كل ذلك ، على حقيقته ، مطلوب من البائع ، فى بيع المرابحة ، لانه مقتضى الامانة وما يجب عليه من البيان .

حق المشترى فى الاخذ والرد عند عدم البيان :

أن مخالفة البائع ، فى عدم القيام بالالتزام المفروض عليه بالبيان ، يخول المشترى ، الحق فى امضاء بيع المرابحة او رده ، فكل ما قلنا ، انه يلزمه ، ان يخبر به فى المرابحة ويبينه ، فلم يفعل فان البيع لايفسد بـه ، ويثبت للمشترى الخيار ، بين الاخذ به وبين الرد (٢) . بوجه عام .

ومن ذلك بالنسبة للثمن ، أنه لو ظهر خيانة البائع فى المرابحة كأن ضم الى الثمن ما لايجوز ضمه ، او أخبر انه اشتراه ورابح على درهم ، فتبين انه اشتراه بتسعة ، وثبت ذلك ببينة او اقرار ، او امتناعه عـن اليمين ، خير المشترى بين اخذه بكل الثمن او رده ، لفوات الرضا (٣)

(١) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ٢٢٩ .
(٢) المغنى ، ج٤ ، ص ٢٠٦ .
(٣) حاشية ابن عابدين ، ج٥ ، ص١٣٧ .

وخيانة الامانة التى يجب عليه رعايتها فى المرابحة بوجه خاص ، ولما فيه من الغش ، المنهى عنه فى الشرع .

ومن قبيل ذلك ، الكذب فى التعريف بالثمن ، او كان البيع الى أجل ، لان الثمن فى بيع الاجل ، يزيد عادة ، عن البيع فى الحال بدون اجل ، فان كذب المشترى فى التعريف بالثمن ، ثم اطلع المشترى على الزيادة فى الثمن ، فالمشترى مخير ، بين ان يمسك بجميع الثمن او يرده ، الا أن يشاء البائع ، ان يحط عنه الزيادة او ما ينوبها من الربح ، فيلزمه الشراء (١) .

كذلك من اشترى نسيئة — الى أجل فباعه بربح مائة ، ولم يبين فعلم المشترى فان شاء رده ، وان شاء قبل ، لان للاجل شبها بالمبيع ، الا يرى انه يزاد فى الثمن لاجل الاجل ، والشبهة فى هذا ملحقة بالحقيقة (٢) .

وبالنسبة للمبيع ، فان عدم البيان ، يخول المشترى الخيار بين الاخذ والرد ، كما لو غش فى امر السلعة ، أو دلس بعيب على المشترى ، او غره به ، او كتم من امرها شيئا ، يتعين عليه بيانه ، فان ذلك يجعل المشترى بالخيار ، بين ان يمسك بجميع الثمن أو يرده ، وليس للبائع ان يلزمه اياها — اى السلعة — وان حط عنه بعض الثمن ، وان كانت فاتت ، كان فيها الاقل من القيمة أو الثمن (٣) .

ومحصلة هذا القول ، الامور التالية :

١ — التزام البائع بالتعريف بأمر المبيع والثمن ، ووجه الحقيقة فيهما .

٢ — أحقية المشترى ، فى أخذ المبيع أو رده عند عدم مراعاة البيان فى المبيع او الثمن .

---

(١) القوانين الفقهية ، ص ٢٢٧ .
(٢) الهداية ، ج٣ ، ص٥٨ .
(٣) المقدمات الممهدات ، ج٣ ، ص٣٢٩ .

٣ — ان اخذ المبيع فى المرابحة ، يكون بكل الثمن ، متى علم المشترى بالحقيقة فى المبيع او الثمن ، اذا ما اختار امضاء البيع .

٤ — ليس من حق البائع ، ان يلزم المشترى بالمبيع ، فى حالة ما اذا حط عنه بعض الثمن ، لان عدم البيان من قبله ، قد وجد ، وهو السبب الذى من اجله ، قد ثبت الخيار .

٥ — ان السلعة اذا فاتت ، بوجه من وجوه الفوت ، بوجوت زياده فيها او نقصان ، او تغير اسواقها ، وغير ذلك ،فان الواجب فيها ، الاقل من القيمة او الثمن .

٣ — جواز تفريق الصفقة فى المرابحة :

اذا كان المبيع صفقة واحدة ، واراد البائع بيع بعضه مرابحة ، فالاصل العام فى الفقه جواز بيعه مرابحة ، على اختلاف فى تفصيلات تتعلق بطبيعة المبيع ، وقابليته للقسمة والتفرقة فيه ، وامكان تسليمه بدون ضرر .

مذهب الحنفية ، يفرق بالنسبة للمبيع الذى يجوز بيعه مرابحة فى حالة تفريق الصفقة ، بين ما اذا كان المبيع مثليا ، فللبائع ان يبيع بعضه مرابحة بحصته من الثمن ، ولو كان قيميا ، بان كان ثوبا او نحوه ، لا يبيع جزءا منه : لانه لايمكن تسليمه الا بضرر (١) فالمعيار فى جواز البيع مرابحة عند تفريق الصفقة ، وهو امكان تسليم المبيع ، بدون ضرر فيه ، فاذا لحقه ضرر نتيجة تفريق الصفقة ، بحيث كان ذلك ، يؤثر على الارتفاع بالمبيع ، لم يجز بيعه مرابحة .

وعلى حين يجوز بيع بعض المثلى مرابحة ، لا يجوز بيع بعض القيمى مرابحة ، لان المثلى يمكن تفريق الصفقة فيه ، بدون ضرر ، فان تفريق

---

(١) الاختيار ، جـ٢ ، ص٢٩ .

الصفقة فى القيمى ، أمر غير ميسور ، الا بضرر ، لذلك جاز البيع مرابحة فى الاول دون الثانى ، وهو على ما يبدو السبب ، فى التفرقة بينهما .

الا أنه يمكن القول ، بأنه اذا كان تسليم بعض المبيع فى بعض القيميات فى عصرنا الحاضر فانه يجوز بيعه مرابحة ، لزوال السبب فى المنع ، وهو امكان التسليم بدون ضرر ، كما هو الحال ، فى أنواع من السلع ، لا تعد من المثليات .

فى مذهب المالكية : يجوز تفريق الصفقة ، وبيعها مرابحة ، فى المثليات كما لو اشترى حنطة او شعير أو شيئا مما يكال أو يوزن صفقة واحدة ، وأراد أن يبيع نصفه مرابحة على نصف الثمن ، فان ذلك جائز بشرط أن يكون الشىء الذى بيع مرابحة ، غير مختلف ، وكان الذى يحبس منه والذى بيع سواء ، وكان صنفا واحدا .

فاذا كان الشىء من القيميات ، كما لو اشترى ثيابا صفتها واحدة ، أو اشترى شيئا بعينه ، ولم يسلم فية ، فانه لا يصلح أن يبيع بعضه مرابحة ، بما يصيبه من الثمن : فانه لو اشترى ثوبين صفقة واحدة ، بعشرين درهما ، فكان الثوبان جنسا واحدا وصفة واحدة ، لم يجزله ، أن يبيع أحدهما مرابحة بعشرة دراهم ، لان الثمن انما يقسم عليهما ، بحصة قيمة كل ثوب منهما (١) .

وعلى ذلك ، فان بيع بعض المبيع مرابحة جائز ، فى المال المثلى ، اذا كان المبيع مما لا تختلف اجزاؤه ، وكان ما يستبقى منه وما يباع سواء ، وكان المبيع صنفا واحدا . اما المال القيمى كالثياب مثلا ، فان بيع بعضه مرابحة ، بالنسبة للثوبين ، غير جائز لان تقسيم الثمن عليهما ، على

(١) المدونة الكبرى ، ج٤ ، ص٢٣٣ .

اعتبار قيمة كل ثوب ، ولا يصلح فيهما ، بيع بعضه مرابحة ، بما يستحدثه من الثمن ، وهذا هو السبب ، فى عدم جواز تفريق الصفقة فيهما ، وبيع بعضه مرابحة .

وفى مذهب الشافعية : يجوز بيع بعض المبيع مرابحة ، ان كان مما لا تختلف اجزاؤه ، كالطعام والسيارة من نوع واحد ، فيقسم الثمن على اجزائهما ، ويبيع ما يريد بيعه منه بحصته .

وان كان المبيع مما يختلف اجزاؤه كالثوبين والمنزلين ، قومهما ، وقسم الثمن عليهما ، على قدر قيمتهما ، ثم باع ما شاء منهما بحصته من الثمن ، لان الثمن ينقسم على المبيعين ، على قدر قيمتهما (١) .

وتأسيسا على هذا القول ، فانه يفرق بين البيع ، الذى تختلف اجزاؤه ، والذى لا تختلف أجزاؤه . فبالنسبة للمبيع الذى لا تختلف اجزاؤه كما فى الطعام ، أو السيارة ذات النوع الواحدة ، أو نسخ الكتاب الواحد ، فان الثمن يقسم على أجزاء المبيع فيها ، ويبيع بعضه بحصته من الثمن ، فالمعيار فيه هو امكان قسمة الثمن فيه على اجزاء المبيع او الوحدات التى يتكون منها .

وبالنسبة للمبيع الذى تختلف أجزاؤه كالثوبين ، أو المنزلين مثلا ، فانه يقومهما ويقسم الثمن عليهما، على قدر القيمة فيهما ، ثم يبيع بعضه بحصته من الثمن ، لان الثمن منقسم على المبيعين ، على قدر قيمتهما ، فجاز البيع مرابحة فى بعضهما ، بسبب قسمة الثمن فى المبيع ، باعتبار قيمته ، ولذلك الحق بالمثلى ، فى جواز تفريق الصفقة فيه ، وبيع بعضه مرابحة .

وفى مذهب الحنابلة : اذا اشترى شيئين صفقة واحدة ، ثم أراد بيع

---

(١) المهذب ، جا : ص ٢٨٢ .

أحدهما مرابحة ، أو اشترى اثنان شيئا فتقاسماه ، وأراد أحدهما بيع نصيبه مرابحة بالثمن ، الذى اداه فيه ، فذلك قسمان :

أحدهما : أن يكون المبيع من المتقومات ، التى ينقسم الثمن عليها بالاجزاء ، كالثياب والحيوان والشجرة المثمرة واشباه هذا ، فهذا لا يجوز بيع بعضه مرابحة ، حتى يخبر بالحال على وجهه . لان قسمة الثمن على المبيع ، طريقه الظن والتخمين ، واحتمال الخطأ فيه كثير ، وبيع المرابحة امانة ، فلم يجز هذا فيه .

ثانيهما ، أن يكون المبيع من المتماثلات ، التى ينقسم الثمن عليها بالاجزاء ، كالبر والشعير المتساوى ، فيجوز بيع بعضه مرابحة ، بقسطه من الثمن ، لان ثمن الجزء معلوم يقينا (١) .

ويعتمد الحنابلة ، ما اعتمده غيرهم ، فى التفرقة بين المثلى والقيمى ، فيجيزون بيع المرابحة ، فى المثلى ، وبالتالى تفريق الصفقة ، بينما لايجيزون بيع المرابحة ، فى القيميات ، الى ان يبين البائع ، حقيقة الصفقة ، ويعرفه بالمبيع فيها والثمن .

والمرجع فى عدم جواز بيع المرابحة ، فى القيميات ، ان الثمن فيها ، يتعذر قسمته ، على المبيع ، ويكون سبيله الظن والاحتمال ، الذى يسهل فيه الخطأ ، ويتعذر فيه الصواب ، وهذا يتعارض مع الامانة فى المرابحة اما السبب فى جواز المرابحة ، فى حالة تفريق الصفقة ، فى المثليات ، فهو تماثل أجزائه مما يسهل قسمة الثمن عليها ومن ثم بيع بعضه كنصفه، أو ثلثه مرابحة بقسطه المستحق من الثمن ، فيكون ثمن البعض منه ، كالنصف أو الثلث ، معلوم الثمن قطعا ، فيجوز البيع لتوافر العلم فيه .

---

(١) المغنى ، ج٤ ، ص ٢٠٣ ، ٢٠٤ .

٤ — جواز الاشتراط فى بيع المرابحة :

المرابحة عقد بيع ، وهو مما يجوز الاشتراط فيه ، وعقد البيع يجوز فيه شرط الخيار ، والاجل ، وهذا ثابت بصريح النص فى القرآن والسنة .

فشرط الخيار ، يترتب عليه منع انعقاد العقد فى الحال ، وعدم ثبوت الملك فى مدة الخيار ، وقد ثبت جوازه استحسانا على خلاف القياس ، لانه لا يتفق مع مقتضيات العقد ، استنادا لقول الرسول — صلى الله عليه وسلم — لحبان بن منقذ ، وكان يغبن فى البياعات : اذا بايعت فقل لا خلابة ، ولى الخيار ثلاثة أيام (١) .

فيما يتعلق بشرط الاجل ، فقد ثبت بالشرع ، وهو شرط لا يقتضيه العقد (٢) لان العقد يقتضى تسليم المبيع والثمن فى وقت واحد ، فى الحال ، والتأجيل يخول مهلة وتوسعة لما فيه من التيسير على صاحبه ، وهو المشترى ، لتمكينه من اكتساب الثمن ، فى الزمن الموعود ، وقد جاء النص فى قوله تعالى : يا أيها الذين آمنوا اذا تداينتم بدين الى أجل مسمى فاكتبوه . البقرة / ٢٨٢ .

وبناءا على ذلك ، فانه يصح البيع والشرط ، كشرط خيار وأجل ورهن ، وكفيل واشهاد ووصف مقصود ، والبراءة من العيوب فى الحيوان (٣) وهذا عام فى كل بيع ، والمرابحة بيع مؤسس على الثمن ، فانه يصح الشرط فيه ، ولا يؤثر هذا الشرط ، على صحة المرابحة ، فالبيع والشرط صحيحان .

---

(١) نصب الراية ، جـ٤ ، ص ٦ .
(٢) فتح القدير ، ابن الهمام ، جـ٥ ، ص٢١٥ .
(٣) الاشباه والنظائر للسيوطى ، ص ٤٨٢ .

واذا كان الامر كذلك ، فان من اشترى سلعة بنقد ، ثم اخره البائع بالثمن سنة ، فأراد ان يبيع السلعة مرابحة ، فلا يجوز البيع حتى يبين ذلك للمشترى ؛ لان مالكا قال ، لا تبع اذا نقدت غير ما وجبت به الصفقة ، حتى تبين . فكذلك الاجل ، الذى اجلك بالدراهم ، لا تبع حتى تبين الاجل (١) . ومفهوم ذلك جواز بيع السلعة مرابحة ، متى بين الاجل .

والى جانب ان يكون الاجل ، فى بيع المرابحة ، فقد تتضمن المرابحة ، شرط الخيار ، ومثال ذلك ، ما اذا قال رجل لغيره : اشتر هذه الدار — او هذه السلعة من فلان — بكذا وكذا ، وانا اربحك فيها كذا وكذا ، فخاف ان اشتراها ان يبدو للآمر فلا يريدها ، ولا يتمكن من الرد ، فالحيلة ان يشتريها ، على انه بالخيار ثلاثة ايام او اكثر ، ثم يقول للآمر : قد اشتريتها بما ذكرت ، فان اخذها منه ، والا تمكن من ردها على البائع بالخيار ، فان لم يشترها الآمر ، الا بالخيار ، فالحيلة ان يشترط له خيارا انقص من مدة الخيار ، التى اشترطها ، هو على البائع ، ليتسع له زمن الرد ، ان ردت عليه (٢) .

ويتضح من هذه الصورة من صور البيع ، انه قد تضمن اشتراط الخيار فى البيع الذى اشترى فيه البائع السلعة ، ثم اشتراط خيار آخر ، من قبل الآمر بشراء السلعة ، الذى يرغب فى شراء السلعة مرابحة ، من بائعها ، الذى اشتراها بشرط الخيار ، ويعنى ذلك :

— جواز اشتراط الخيار من المشتري الاول ، فى عقد البيع الاول .

— جواز اشتراط الخيار ، من الآمر بالشراء — المشتري الثاني — في عقد البيع الثانى ، وهو عقد بيع المرابحة .

(١) المدونة الكبرى ، جـ٤ ، ص٢٣٠ .
(٢) اعلام الموقعين ، جـ٢ ، ص٢٩ .

— ترتيب الآثار الشرعية ، فى كل من الخيارين ، من جواز رد السلعة ، خلال مدة الخيار ، فى العقد الاول ، الذى اشـترى به البائع ، وفى العقد الثانى ، بيع المرابحة ، من قبل الآمر بالشراء ، أو المشترى الثانى .

وليس شرط الخيار والاجل ، هما الشرطان الجائزان فقط ، فى البيع ، فمن الشروط الجائزة ايضا ، شرط الضـمان والتوثق فى العقـد بالرهن والكفالة ، وهو ما نعرض له ، فى رأى الفقه :

يرى الحنفية جواز شرط الضمان فى العقد ، فانه من الشروط التى تؤكد موجب العقد ومقتضياته ، لكن جواز هذا الشرط ، جاء بالاستحسان على خلاف القياس ، ذلك أن الرهن والكفالة والحوالة ، عقـود شرعت توثيقا للثمن ، فهى توجب تاكيد ما أوجبه البيع وهو الثمن ، واذا كان قـد روى عن زفر عدم الجـواز ، فقد نقل عنه انه قال باجبار المشترى ، على تسليم الرهن ، لان الرهن اذا شرط فى البيع ، فقد صار حقا من حقوقه ، والجبر على التسليم ، من حقوق البيع ، فيجبر عليه (١) . والرهن من عقود التوثيق والضمان — ومثل الرهن الكفالة والحوالة ، فى صحة البيع وجواز الشرط ، مع وجود الكفالة والحوالة ، وشرط الحوالة فى هذا ، كشرط الكفالة ، لانه لاينافى وجود أصل الثمن ، فى ذمة المشترى ، فان الحـوالة تحويل ، ولا يكون ذلك ، الا بعد وجود الثمن ، فى ذمة المشترى (٢) .

ومفاد ما يذهب اليه الحنفية ، بالنسبة لشرط الضمان فى البيع :

— جواز البيع والشرط ، فالبيع صحيح ، مع اقترانه بشرط الضمان .

— جواز البيـع والشرط ، استحسانا ، لانه يؤكد موجب العقـد والوفاء بالثمن فيه .

---

(١) بدائع الصنائع للكاسانى ، جـ٥ ، ص١٧١ .
(٢) المبسوط للسرخسى ، جـ١٣ ، ص١٨ .

— صحة الضمان بالرهن والكفالة والحوالة ، لان الضمان فى هذه العقود ، فيه توثيق الثمن ، وكفالة الوفاء به .

يرى المالكية ، أن شرط الضمان فى البيع ، شرط يحقق مصلحة العقد ، فمن باع سلعة ، وشرط أن يأخذ كفيلا ، أو يعطيه رهنا ، فالشرط جائز ، وهذا ما دلت عليه نصوص المذهب ، التى تقول : مثال الشرط الصالح الذى لا يؤثر فى الثمن ، اشتراط كون الثمن الى أجل معين ، غير بعيد جدا ، أو اشتراط البائع فى الثمن المؤجل ، أن يعطيه فيه رهنا أو جميلا ، فان ذلك كله جائز بنص الكتاب العزيز (١) فى قوله تعالى : « فرهان مقبوضه » البقرة / ٢٨٣ ، فهذا دليل شرط الرهن فى العقد ، وفى قوله تعالى : « وأنابه زعيم » ، يوسف / ٧٣ ، فهذا دليل شرط الكفالة ، فى العقد .

والمستفاد مما ورد بنص المذهب :

— جواز اشتراط الرهن والكفالة ، فى الثمن المؤجل ، والثمن المعجل .

— جواز اشتراط الرهن والكفالة ، فى الثمن المؤجل ، والثمن المعجل كذلك ، لانه قد يحتاج الى الضمان فيه ، واذا جاز الضمان فى الابعد جاز فى الاقرب .

— أن شرط الضمان والتأجيل فى الثمن ، من قبيل الشروط ، التى تحقق مصلحة العقد .

يرى الشافعية ، صحة شرط الضمان ، فى العقد ، فيجوز للمتعاقد أن يشترط رهنا فى العقد ، كما يجوز لاحد المتعاقدين ، أن يشترط كفيلا ، وان يكون كل من المرهون أو الكفيل معينا ، للحاجة الى ذلك فى التعامل ،

---

(١) تحفة الحكام لابن عاصم ، جا ، ص٢٨٠ . معنى الجميل ، هو الكفيل .

لان العلم به ينفى الجهالة عنه ، ويقطع المنازعة . كما يشترط ان يكون المرهون شيئا غير المعقود عليه (١) اى السلعة المبيعة .

ان اجازة شرط الضمان في العقد ، في المذهب الشافعي ، مؤسس على أنه شرط يحقق مصلحة العقد ، فانه يلبى رغبة المتعاقدين ، ويعمل على استقرار التعامل ، بالوفاء بالالتزامات التعاقدية الناشئة عنه .

يرى الحنابلة ، ان شرط الضمان ، فيه مصلحة العقد ، ويظهر ذلك ، فيما لو باع سلعة ، واشترط رهن شيء معين بالثمن أو ببعضه ، أو باع سلعة ، واشترط ضمينا معينا بالثمن ، أو ببعضه ، وكذا لو شرط كفيلا (٢).

ويشترط في الضمان بالرهن ، أن يكون الشيء المرهون معينا ، وان لا يكون محرما ، فلا يصح رهن الخمر والخنزير ، فان كان الرهن شيئا منهما ، لم يؤثر على صحة العقد ، ويعتبر الشرط لاغيا .

ويشترط في الضمان بالكفالة ، أن يكون الكفيل معينا ، لان العلم به يقضي على المنازعة ، التى قد تنشأ فى المستقبل . ويترتب على الامتناع عن تقديم الضمان ، في الرهن والكفالة ، أن يكون من حق صاحب الشرط ، الخيار بين امضاء العقد أو الفسخ ، وليس له شيء آخر .

٥ مصدر الاحكام العامة في المرابحة هو البيع :

الاصل العام فيما لم ينص عليه ، من أحكام المرابحة ، يرجع فيه

(١) نهاية المحتاج للرملي ، جـ٣ ، ص٦٠م . ويلاحظ ان اشتراط كون الكفيل معينا ، ليس خاصا بالثمن فقط ، فانه يجوز أخذ كفيل في الثمن والمثمن أو المبيع ، وأن يكون معينا فيهما .
انظر المجموع للنووى ، جـ٩ ، ص ٣٦٤ .

(٢) كشاف القناع لابن ادريس الحنبلي ، جـ٢ ، ص ٣٧ . منتهى الارادات ، جـ٢ ، ص٢٢ .

الى أحكام عقـد البيع ، فهو — اى البيـع — المصدر الرئيسى الذى يستقى منه بيع المرابحة أحكامه ، واحكام البيع ، هى الشريعة العامة ، التى تطبق على كل انواع البيوع ، ومنها: بيع المرابحة ، فكل ما لم يضع له الفقهاء حكما خاصا ، فى المرابحة ، تسرى عليه الاحكام العامة فى عقد البيع .

وقد دلت نصوص الفقهاء ، على هذا الاصل العام ، وها هو الامام الشافعى ، يقول : في الشركة والتولية — والمرابحة — بيع من البيوع ، يحل بما يحل به البيوع ، ويحرم بما يحرم به البيوع ، فحيث كان البيع حلالا ، فهو حلال ، وحيث كان البيع حراما فهو حرام (١) .

ويقصد الامام الشافعى ، من ذلك ، ان كل ما يتعلق بعقد البيع ، فى احكامه العامة ، وقواعده الكلية ، التى تحكمه ، تسري على بيع التولية والمرابحة والشركة ، من حيث حقيقة عقد البيع ، وكونه تمليك بعوض ، أو مبادلة مال بمال . ومن حيث أركانه ، من الصيغة ، والعاقدان والمعقود عليه ، أو الايجاب والقبول .

ومن حيث شروطه العامة ، التى لا يصح العقد بدونها ، ولا تترتب عليه ، احكامه ، الا بعد أن تتوفر فى عقد البيع ، أيا كان نوعه (٢) ، والمرابحة من انواعه .

وبالاضافة الى هذا النص ، ذا الدلالة العامة ، فى ادراج أحكام المرابحة ، ضمن الاحكام العامة لعقد البيع ، فيما لم يتعرض له الفقهاء فى بيع المرابحة ،

---

(١) الام ، جـ٣ ، ص٩٢ .

(٢) من هذه الشروط ، أن يكون المبيع طاهر اعينه ، وان يكون منتفعا به ، وأن يكون مقدورا على تسليمه ، وان يكون مملوكا لصاحب العقد ، وان يكون معلوما عينا وقدرا وصفة . وأن يكون الثمن معلوما جنسا وقدرا وصفة .. الخ الشروط .

من الاحكام والشروط ، التى عرضنا لها ، فى هذا البحث فمادام لم يعالج الفقهاء ، بحكم خاص ، فى بيع المرابحة ، فيستمد حكمها ، من الاحكام العامة البيع . وهذا ما نص عليه بعض الفقهاء ، بالنسبة لمسائل معينة ، من ذلك هذه القاعدة ، التى جاء بها : حكم هذا البيع — المرابحة — فى العيوب كسائر البيوع . وقد يجتمع فيه الكذب والغش ، والتدليس بالعيب أو اثنان منهما ، فيأخذ المشترى بحكم ما هو ارجح له (١) . وهذا النص ذا دلالة خاصة ، اذ يتناول مسألة خاصة فى المرابحة ، وهى المتعلقة بالعيوب ويقرر بالنسبة لها ، ان يطبق عليها احكام العيوب ، التى تحكم عقد البيع . فاذا اجتمع اكثر من عيب من هذه العيوب فى بيع المرابحة ، كما لو اجتمع الكذب والغش ، والتدليس بالعيب ، أو اثنان منهما ، فيختار المشترى منهما ما يحقق مصلحته فى العقد ، بالمطالبة بتطبيق الاحكام ، المتعلقة بالعيوب التى تحقق له اكبر نفع ممكن ، فى مواجهة البائع .

يؤكد هذا الاتجاه أيضا ، ما ذهب اليه بعض الفقه ، خاصة بهلاك المبيع او استهلاكه فى بيع المرابحة ، فالحكم الذى نص عليه انه لو هلك المبيع أو استهلكه فى المرابحة ، أو حدث به ما يمتنع من الرد ، فان له الارش كما لو اكل بعض المثلى أو باعه ، ثم ظهر له فيه عيب ، أو اشترى ثوبين فباع أحدهما ثم رأى فى الباقى عيبا ، له رد ما بقى ، بخلاف الثوب الواحد كما مر من خيار العيب ، ولزمه بجميع الثمن المسمى فى الروايات الظاهرة لانه مجرد خيار لا يقابله شىء من الثمن ، كخيار الرؤية والشرط ، وفيهما يلزمه تمام الثمن قبل الفسخ ، فكذا هنا ، بخلاف خيار العيب ، لان المستحق فيه جزء فائت يطالب به ، فيسقط مايقابله اذا عجز عن تسليمه ، وسقط خياره (٢) .

---

(١) القوانين الفقهية ، ص ٢٢٧ .
(٢) حاشية ابن عابدين ، جـ ٥ ، ص ١٣٧ .

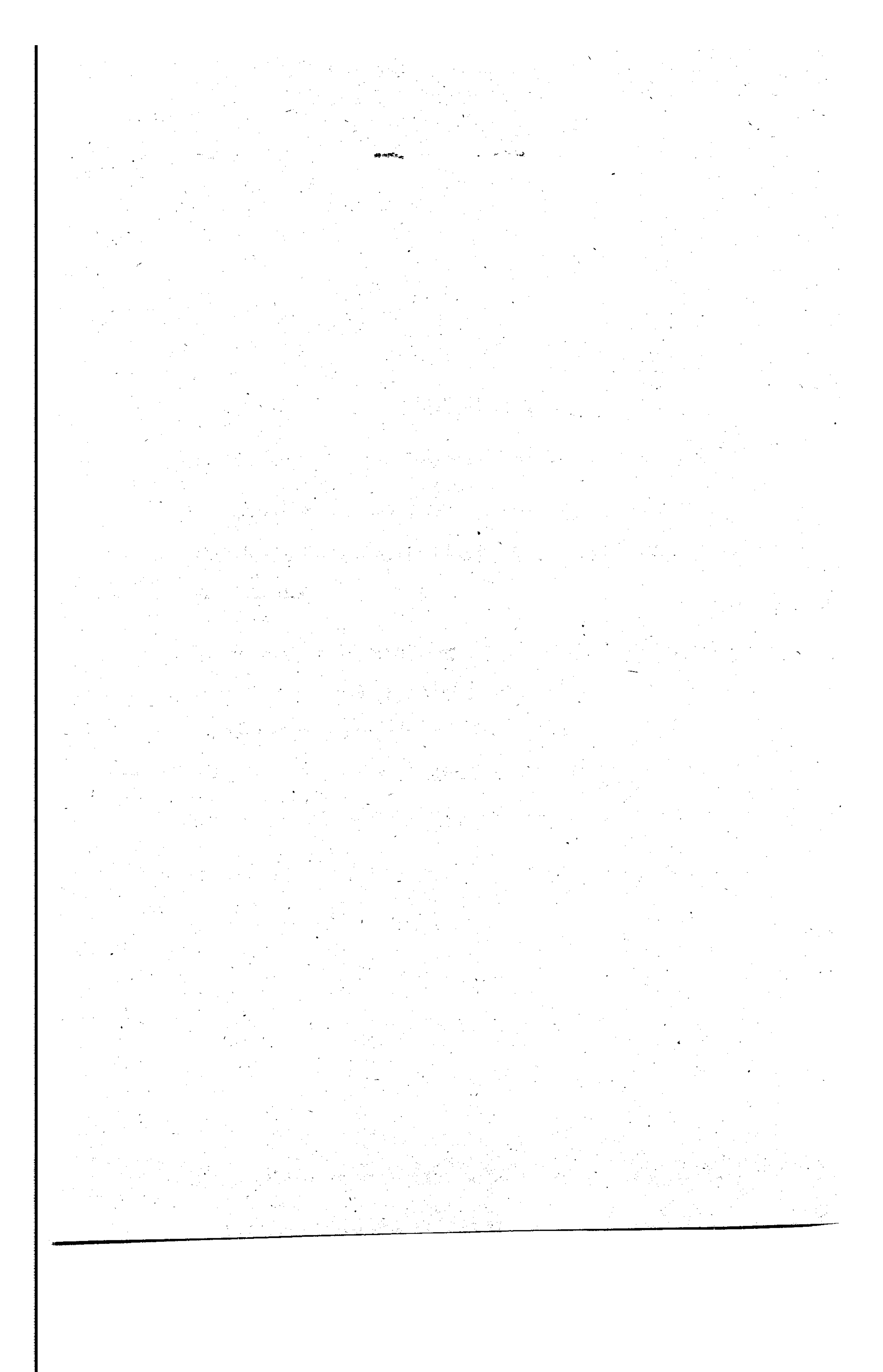
والمراد من هذا القول ، ان احكام الهلاك ، والاستهلاك ، فى بيع المرابحة ، او اذا حدث به ما يمنع الرد ، فانه تطبق عليه ، الاحكام المتعلقة بخيار الشرط وخيار الرؤية ، وخيار العيب ، التى تحكم عقد البيع .

وهذه الاحكام تقضى ، بأن خيار الشرط ، يسقط ، بتعيب محل العقد او هلاكه ، بأى سبب من الاسباب ، فى يد المتملك ، صاحب الخيار .

وفى خيار الرؤية ، فانه يسقط بهلاك المبيع أو تعيبه ، وتعذر رد بعضه لان خيار الرؤية ، لا يثبت فى بعض المبيع ، فاما أن يقبله كله أو يرده كله .

وفى خيار العيب ، فانه يسقط ، ويمتنع فيه الرد ، اذا هلك المبيع فى يد المشترى ، لعدم امكان رده ، لكن للمشترى ، أن يرجع بنقصان العيب الذى اطلع عليه .

كما يسقط أيضا ، بتعيب المبيع ، فى يد المشترى ، فاذا تعيب المبيع فى يده ، فانه لا يستطيع ان يرده للبائع ، فالعيب الذى كان فيه قبل ذلك ، لان البائع سلمه اليه بعيب واحد ، فلا يعود اليه بعيبين ، فامتنع الرد دفعا للضرر عنه ، لكن للمشترى أن يرجع بنقصان العيب الذى اطلع عليه ، والذى كان موجودا ، قبل ان يطرأ العيب الثانى ، وهو فى يده .



المرابحة فى المصارف الاسلامية

اتجاه الفقه الاسلامى والواقع العملى للمصارف الاسلامية .

بيع المرابحة للآمر بالشراء .

المرابحة فى المصارف الاسلامية

٣٠ — استخدام المرابحة فى تمويل العمليات الاستثمارية :

اصبحت المرابحة ، احد مصادر التمويل ، التى يستخدمها العميل فى المصرف الاسلامى للحصول على السلع والخدمات المختلفة ، التى يحتاجها، ولايتوفر له المال الكافى ، لشراء هذه السلع اوتمويل العمليات التى يتطلبها اوجه النشاط الذى يمارسه من تجارة او صناعة او زراعة ، او احتياجات الاساسية له ولاسرته ، فى حياته اليومية ازاء هذا ، فانه يلجأ الى المصرف الاسلامى ، طالبا تمويل هذه السلع او العمليات المتنوعة ، فيحصل بذلك على بغيته ، فى قيام المصرف بتوفير المال اللازم للتمويل ، متغلبا بذلك على عقبة عدم توفر السيولة النقدية لديه ، ومتجنبا التورط فى التعامل بالفائدة التى تستخدمها البنوك التجارية ، فى هذه الحالات ، وهو اذ يحقق مصلحته ، فى تمويل العملية التى يطلبها ، بطريق حلال ومشروع ، بعيد عن التعامل بالربا وشبهته ، فان المصرف الاسلامى ، يتفق معه على الحصول منه على ربح محدد ، على الثمن الذى دفعه والتكلفة التى انفقها ، لجلب السلعة ، وتسليمها للعميل .

وهدف المصرف الاسلامى من هذا التمويل ، هو استثمار الاموال المودعة لديه ، وتحقيق الربح المشروع والحلال ، الخالى عن الربا وشبهته ، الذى حرمته الشريعة الاسلامية ، بنصوص قاطعة (١) ، وخدمة عملائه الذين يطلبون منه هذا التمويل ، بالاساليب التى قررتها الشريعة الاسلامية ، حيث

---

(١) مثل قوله تعالى : « يمحق الله الربا ويربى الصدقات » وقوله تعالى : « يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا مابقى من الربا ان كنتم مؤمنين ، فان لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله ، وان تبتم فلكم رءوس اموالكم لا تظلمون ولا تظلمون » . البقرة / الآيات ٢٧٦ ، ٢٧٨ ، ٢٧٩ .

أنها المصدر التشريعى للانظمة والاتفاقيات ، التى تحكم أنشطة المصارف الاسلامية (١) .

اتجاه الفقه الاسلامى والواقع العملى للمصارف الاسلامية

٣١ — كيف تتم المرابحة فى الممارسة العملية :

تستخدم المرابحة على نطاق واسع ، فى العمليات التى يقوم بها المصرف الاسلامى ، استجابة لرغبة العملاء ، وتلبية لاحتياجاتهم واوجه انشطتهم المتنوعة ، وقد لاقى تطبيق نظام المرابحة للآمر بالشراء ، قبولا عاما من مختلف فئات المتعاملين مع المصرف ، نظرا لمرونته ووضوحه ، وهذا هو الاسلوب الجديد ، الذى يطبق به عقد بيع المرابحة ، فى ممارسات المصارف الاسلامية .

ذلك أن عقد بيع المرابحة ، كما قال به الفقه الاسلامى ، وعرضنا له من قبل ، كان يطبق فى التعامل بين الافراد ، وفى المعاملات الفردية ، التى تجرى

---

(١) وهذا ما نصت عليه أنظمة وقوانين هذه المصارف ، من ذلك البنك الاسلامى للتنمية ، نص فى م ١ : أن هدف البنك الاسلامى للتنمية ، هو دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعى ، لشعوب الدول الاعضاء والمجتمعات الاسلامية مجتمعة ومنفردة ، وفقا لاحكام الشريعة الاسلامية . وفى بنك دبى الاسلامى نص فى عقد التأسيس على أن : تلتزم الشركة بصفة أساسية ، بأن تقوم بجميع اعمالها ، طبقا لاحكام الشريعة الاسلامية ، أخذا وعطاءا . وفى بنك فيصل الاسلامى السودانى ، نص فى عقد التأسيس بند ٣ : تخضع جميع معاملات البنك ، لما تفرضه الاحكام القطعية ، والقواعد الاساسية فى الشريعة الاسلامية ، وبالاخص عدم التعامل بالربا . كما نصت المذكرة الايضاحية فى شأن تأسيس بيت التمويل الكويتى : لقد بادرت الحكومة الى تأسيس شركة مساهمة كويتية تقوم بالنشاطات المالية واعمال التأمين واوجه الاستثمار المختلفة ، مع استبعاد عنصر الفائدة او الربا طبقا لما هو مبين فى النظام الاسلامى لهذه الشركة . كما نص النظام الاساسى لبنك فيصل الاسلامى المصرى ، م ١ : تم تأسيس بنك اسلامى لا يتعامل بما حرم الله وخاصة الربا باسم بنك فيصل الاسلامى المصرى . انظر هذه النصوص : بمجموعة اتفاقيات وانظمة وقوانين البنوك الاسلامية . سلسلة الانظمة السعودية ، ١٩٧٧ .

بين افراد المجتمع الاسلامى وليس بين مؤسسات مالية ، ذات انظمة وموازين مالية ، انشئت للقيام بعمليات التمويل والاستثمار ، ورصدت من اجل ذلك الوسائل الفنية والمالية ، لحسن القيام بهذا الغرض ، لتحقيق التنمية والاستثمار للافراد والمجتمع .

ان الطابع الفردى ، الذى توجه اليه فقه المرابحة ، هو ذات الطابع العام ، الذى يسير عليه نظام المعاملات الاسلامية ، والذى اقيم بنيانه ووضعت مسائله ، وفق هذا التنسيق ، بالاتجاه الي تصويره من خلال المعاملات الخاصة بين الافراد .

وينبغى الا توحى هذه المقولة ، الى الفهم الذى يعتقد فيه ، ان الشريعة الاسلامية ، فى هذا المجال ، جاءت خلوا من القواعد التى تحكم انشطة المؤسسات المالية والمنشآت الجماعية ، اعتمادا على التفريعات والمسائل الجزئية ، القائمة على العلاقات الفردية ، فى هذا المجال . ذلك ان المبادىء العامة ، والاصول الكلية الذى بنى عليه فقه المعاملات يقوم على النظرة الشاملة للنشاط الاقتصادى ، ويتأسس على التوحيد فى المعاملة بين الافراد والمؤسسات على سواء ، واذا كان الغرض فى قيام هذه المعاملات ، مؤسسا على العلاقات الفردية ، فان هذا يعزى الى بساطة الحياة ، وقلة الاحتياجات فى الزمان الاول .

كذلك يمكن ان نعزو اتجاه الفقه ، فى بناء معلاماته ، على النشاط الاقتصادى للافراد الى طبيعة العصر الذى نشأ فيه الفقه ، والذى لم توجد فيه المصارف المالية ، ولا المنشآت الجماعية ، التى تلعب دورا حيويا فى النظام الاقتصادى القائم آنذاك ، والذى لاغنى عنه لاحداث التقدم الاقتصادى والاجتماعى ، كما هو الشأن فى النظام الاقتصادى المعاصر .

ونظرا لان النشاط الاقتصادى ، الذى يستهدف التنمية والاستثمار ، يمارس الآن ، من خلال المؤسسات المالية ، والمنشآت الجماعية ، فى الجانب

الاكبر منه ، فان المعاملات الاسلامية ، يجب ان تقوم بدورها فى هذا النطاق ، وان تقدم الصيغة الشرعية ، التى تتناسب ، مع طبيعة النشـاط الاقتصادى والمالى ، فى اطار المبادىء العامة ، الحاكمة للمعاملات الاسلامية ، وفى نطاق اقـوال الفقهـاء .

ويصدق هذا القول ، على التمويل بواسطة المرابحـة ، فان بيـع المرابحة ، بالصيغة التى قال بها الفقه الاسلامى ، بيع السلعة بالثمن الاول ، بزيادة ربح معلوم ، ولا شك ان تطبيقها فى المصارف الاسلامية ، يختلف عن هذا الشكل المبسط الذى صوره الفقهاء ، لكنه يقوم على الفكرة الجوهرية لبيع المرابحة ، اذ يقوم المصرف ببيع ما اشتراه ، بثمنه الاصلى ، مع زيـادة ربـح عليـه .

وتقوم المصارف الاسلامية ، باستخدام بيع المرابحة ، فى مجال التجارة الداخلية والخارجية ، حسب رغبة العملاء ، ومحل هذه العمليات دائما سلع موصوفة ومعروفة لكل من طالب التمويل والبنك (١) .

فاذا كان طالب التمويل ، يرغب فى استيراد السلعة من الخارج مرابحة، فانه يتبع الخطوات التالية :

— يتقدم العميل بطلب التمويل للبنك الاسلامى ، موضحا فيه البيانات التفصيلية للبضائع المراد استيرادها ، من حيث الكمية والسعر المبدئى والمواصفات، وشروط المصدر وعنوانه، وطبيعة خطاب الاعتماد المطلوب وغيرها من التفصيلات ، ويرفق بطلبه كل المستندات المؤيدة لبياناته الشخصية ، وبيانات الشركة التى يستورد لحسابها .

— ويعد الدراسة الاقتصادية ، لجدوى هذه العملية ، بالنسبة للبنك والعميل . مع الاطمئنان الى سلامة البيانات المقدمة ، وتجنب العملية ،

---

(١) الموسوعة العلمية للبنوك الاسلامية ، ج ٥ ، ص ١٩٦ .

لكل مايخالف الشريعة الاسلامية . يتم الاتفاق مع العميل ، على شروط المرابحة ، وطريقة استرداد البنك لتمويله ، والضمانات المقدمة ، فى مواجهة اخلال العميل لالتزامه ، ومقدار الربح الذى يستحقه البنك .

— يتم ابلاغ الوحـدة المسئولة عن الاعتمادات التى تتولى اخطـار البنك المراسـل فى بلد المصدر او البنك الذى حدده هو ، او اقرب بنك اليه بمضمون وشروط الاعتماد المستندى الذى طلب العميل فتحه ، لصـالح المصدر المعين للسلع .

— وعند ورود المستندات الخاصة بالبضائع للبنك ، يتم مطابقتها لشروط فتح الاعتماد ، والتوقيع بما يفيد ذلك ، او ابداء اى ملاحظات أو تحفظات عليها ، واعادتها الى البنك المرسل .

— عند ورود البضاعة مطابقة للمواصفات ، يتم التخليص عليها ، ويتبع بشأنها ما تم الاتفاق عليه .

— يلاحظ ان البنك ، يتحمل مسئولية شراء البضاعة من المصـدر ، بالمواصفات التى طلبها العميل ، وفى حدود التكلفة والربح عليهما ، وليس لدى البنك هنا سوى وعد من العميل بالشراء ، ويعتبر ملزما ، بحسب الاتفاق المبرم بين العميل والبنك .

— عند ورود البضاعة ، يتم توقيع عقد البيع بالمرابحة ، ويتسلم العميل البضاعة مقابل التزامه بمديونية معينة ، تمثل ثمن البيع كله أو الجزء الباقى منه ؛ ويتم السـداد بعد ذلك ، حسب التواريخ المحـددة سلفا ، أو حسب معدل التصريف (١) للسلعة .

وبجانب استخدام بيع المرابحة ، فى مجال التجارة الخارجية ، فانها

---

(١) مجلة البنوك الاسلامية ، العدد ١٩ ، الاتحاد الدولى للبنـوك الاسـلامية ، ص ٨٠ .

تستخدم فى التجارة الداخلية كذلك ، كما هــو الشأن فى شراء التجهيزات المنزلية ، والادوات الكهربائية والآلات والسيارات ، من التجار المعتمدين داخل الدولة ، وبيعها للعملاء مرابحة ، عندما يتقدم العميل للمصرف طالبا شراء السلعة طبقا لمواصفات معينة تتوفر فى تلك السلع الموجودة لديه فعلا ، فاذا لم تكن عنده ، فانه يحصل على السلعة المطلوبة ، بالمواصفات المعينة ، وهذا يتم بالاتفاق بينهما على دفع الثمن الاول وربح معلوم .

وبالاضافة الى استخدام المرابحة فى مجال التجارة الداخلية والخارجية ، فانها تستخدم للحصول على سلعة منقولة ، او سلعة عقارية ، فالسلع المنقولة مثل الادوات الطبية او الغذائية او السيارات وغيرها ، وبالنسبة للسلع العقارية ، كالاراضى والمنازل والمخازن وغيرها ، فيختلف الوضع بشأنها ، نظرا لان الملكية لاتنتقل فيها الا بالتسجيل .

وبيان ذلك كما جاء فى ممارسات البنك الاسلامى الاردنى ، ان يتقدم احد العملاء ، بطلب شراء ارض مرابحة من البنك ، ويقوم البنك بشراء الارض وتسجل باسم البنك لدى دائرة التسجيل .

ولابد لصحة عقد المرابحة (١) ، ان تباع السلعة للمشترى ، وبما ان المبيع هنا عقار فلا تنتقل ملكيته الى المشترى ، ولايتم البيع الا بالتسجيل بالدائرة المختصة ، وقبل اتمام ذلك ،لايعتبر العميل مشتريا ، ولايعتبر البنك بائعا ، وانما يكون ذلك اتفاق على عقد بيع ، لكن هذا الاتفاق لايمنع البنك من أن يعدل عن اتمام العقد ، اذا غلا السعر مثلا ، كما لايمنع العميل من العدول ، اذا رخص السعر او لاى سبب آخــر ، لذلك فالوجه الشرعى لا يقتضى لصحة عقد المرابحة هنا ، ان يسجل المبيع ، فى دائرة التسجيل

---

(١) فضلا عن العلم برأس المال حين العقد ، وان يكون مقدار الربح محددا ، لان هذا من شروط صحة بيع المرابحة .

باسم المشترى — العميل — مقابل الثمن المتفق عليه ، ولو كان مؤجلا (١) .
وبذلك تنتقل الملكية الى العميل ، ويصبح العقار مملوكا له .

بيع المرابحة للآمر بالشراء

٣٢ — الصورة العملية للمرابحة ، فى المصارف الاسلامية :

الاستثمار عن طريق المرابحة ، هو الاسلوب المتبع فى اغلب المصارف الاسلامية ، لما يحققه من نفع لكل من العميل والبنك ، وتتفاوت شروطه ، بحسب ما تقره هيئات الرقابة الشرعية ، من نماذج لعقود المرابحة ، التى يبرمها البنك مع العملاء .

بيت التمويل الكويتى : يلجأ الى بيع المرابحة ، لتمويل سلع وعمليات يطلبها العملاء ، وعادة ما يتم ذلك على النحو التالى :

— يتقدم العميل بطلب شراء بضاعة معينة ، من مصدر خارج الكويت ، مشروط بالموافقة على البضاعة .

— يفتح بيت التمويل اعتمادا مستنديا ، باسم بيت التمويل الكويتى ، ويحمل هذا الاعتماد ، شروط تحمل المعنى الآتى :

تتم عملية البيع ، بين المصدر وبيت التمويل الكويتى ، فى تاريخ استلام بيت التمويل الكويتى للبضاعة ، وموافقة العميل على هذه البضاعة بالكويت ، مع العلم بأن المصدر ، موافق على هذه الشروط .

— يقوم المصدر بشحن البضاعة ، باسم بيت التمويل الكويتى ، وارسال مستندات الشحن ، الى بيت التمويل الكويتى .

— عند وصول المستندات الى بيت التمويل الكويتى ، يقوم باخطار

---

(١) الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامى الاردنى ، جـ١ ، ص ٨٣ ، ٨٤ ، ٨٥ .

العميل بوصولها ، ويسلمها له مقابل كمبيالة مؤقتة ، لضمان حقوق بيت التمويل الكويتي .

— يقوم العميل باستلام البضاعة ، نيابة عن بيت التمويل الكويتي وفحصها ، وفي حالة قبولها، يبلغ بيت التمويل الكويتي ، بقبول هذه البضاعة .

— عند استلام بيت التمويل ، موافقة العميل ، على هذه البضاعة ، يقوم بسداد ثمنها للمصدر .

— يوقع بيت التمويل الكويتي ، والعميل عقد البيع ، ويوقع العميل كمبيالة او كمبيالات بثمن البضاعة ، مضافا له المصاريف ، والربح المتفق عليه .

— يخصم بيت التمويل الكويتي الكمبيالات ، من حساب العميل ، في تاريخ استحقاقها . وقد اقر المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي ، هذه الصورة للمرابحة ، بقوله : ان هذا هو الاصل في المعاملة ، ولاغبار عليه (١) .

البنك الاسلامي الاردني : يشتمل عقد بيع المرابحة ، الذي يتعامل به البنك ، على عقدين : —

(أ) العقد الاول : يتضمن امرا من الراغب في الشراء الى البنك ، بأن يشتري له سلعة حاضرة ، او يحدد له اوصافها بثمن محدد ، وللبنك ربح محدد ، على ذلك الثمن ويعده الآمر بالشراء » ان يشتريها منه ، على ما اتفقا عليه .

(ب) العقد الثاني : ان يشتري الآمر بالشراء من البنك البضاعة ، التي كلفه بشرائها حسب المواصفات المتفق عليها ، بالثمن الذي دفعه ، او تحمله البنك مع الربح المحدد المتفق عليه .

ويهدف البنك من هذه الصيغة ، الى تقييد ابرام العقد الثاني «اللاحق»

---

(١) الفتاوى الشرعية ، لبيت التمويل الكويتي ، جـ١ ، ص ٤٠ ، ٤١ .

بمدة معينة ، بحيث يلتزم الآمر بالشراء ، في خلالها ، ان يبرم العقد ، كما انه ملزم بدفع الثمن مع ما لحقه من تكلفة في خلال مدة معينة .

وتحقيقا لما يهدف اليه البنك ، وتنفيذا لمقتضى النصوص الشرعية ، فقد اقترح المستشار الشرعي للمصرف الصيغة التالية :

يعد ان يشترى البنك البضاعة المطلوبة ، حسب رغبة الفريق الثاني ، يبرم العقد اللاحق ، خلال سبعة أيام ، تبدأ من اليوم التالي ، لاعلام البنك للفريق الثاني ، باستعداده لتسليمه البضاعة ، اذا كانت موجوده محليا .

واما اذا كانت البضاعة موجودة في الخارج ، فتبدأ المدة المذكورة — السبعة أيام — من اليوم التالي ، لاشعار الآمر بالشراء ، باستعداد البنك لتسليمه البضاعة او الاوراق الرسمية ، التي تمكنه من تسلمها ، من اى محل في الاردن .

والفريق الثاني — المشترى او العميل — ملزم بأن يسدد الثمن والربح المتفق عليهما ، مع المصاريف ، التي تحملها الفريق الأول — البنك — خلال مدة معينة (١) .

بنك فيصل الاسلامي السوداني : تختلف ممارسة بنك فيصل الاسلامي السوداني ، عن سابقية ، في مدى الإلزام بالوعد بالشراء من جانب العميل ، فهو لايلزم العميل بالشراء بعد الحصول على السلعة ، بينما تلزم البنوك السابقة العميل بالشراء ، وصورة المرابحة تتأتى ، بأن يتقدم العميل للمصرف ، طالبا شراء سلعة معينة بمواصفات محددة ، ويعد بشرائها .

يقوم المصرف بدوره بالحصول على السلعة ، طبقا للمواصفات المحددة ، ثم يعرضها على العميل ، والعميل عندئذ ، ان يشترى السلعة ، او يرفضها بدون اى التزام عليه (٢) .

---

(١) الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامي الاردني ، جـ١ ، ص٤٧ ، ٤٨ .
(٢) بنك فيصل الاسلامي السوداني ، اهدافه ومعاملاته ، ص ٨ .

بنك فيصل الاسلامى المصرى : تتفق صورة بيع المرابحة ، كما يجريه بنك فيصل الاسلامى المصرى ، مع ممارسات معظم المصارف الاسلامية ، التى تعتبر الوعد الذى بموجبه يقوم البنك بشراء السلعة المطلوبة للعميل ، وعدا ملزما ، لا يجوز للعميل فيه التخلى عن شروط السلعة .

ويتم تنفيذ هذه الصورة ، بأن يتقدم العميل ، الذى يرغب فى تمويل البنك له آمرا البنك بشراء سلعة محددة المواصفات ، يعلم هو ثمن شرائها ، والتكلفة التالية لذلك ، ويتعهد العميل للبنك ، بأن يشتريها منه ، اذا وردت مطابقة للمواصفات وفى المكان والزمان المحددين ، بتكلفة شرائها مع زيادة ربح معقول للبنك ، واذا اتفق الطرفان ، توقع العقود اللازمة للتنفيذ .

ومن الامثلة على ذلك ، ما يجرى عليه البنك ، من القيام باستيراد الآلات والمعدات وغيرها ، من الاصول الثابتة اللازمة للمشروعات الاستثمارية ، وبيعها بطريق المرابحة بالاجل ، على اساس ارباح معينة متباينة ، يتفق عليها الطرفان وتضاف على التكلفة الكلية من ثمن الشراء والرسوم الجمركية ، والمصاريف المختلفة ، للوصول الى سعر البيع النهائى ، كما يتفق الطرفان على مكان وشروط تسليم المبيع ، وطريقة سداد الثمن ، على الآجال المختلفة ، التى قد تمتد من سنة الى خمس سنوات (١) .

٣٣ — المبادىء الاساسية فى بيع المرابحة ، فى التطبيق العملى :

ان تتبع ممارسات المصارف الاسلامية ، واستقراء المبادىء التى ترتكز عليها المرابحة ، والتى تمثل القدر المشترك بينها ، يبرز القواعد الآتية :

١ — ابداء العميل رغبته فى شراء سلعة معينة ، محددة العناصر والاوصاف

---

(١) الفتاوى الشرعية لبنك فيصل الاسلامى المصرى ، محضر رقم ٣١ لهيئة الرقابة الشرعية .

التى يتأسس عليها البيع ، وهو مايعرف بأمر الشراء الصادر من جانب العميل للبنك ، فيقوم البنك بمقتضى ذلك بالتمويل .

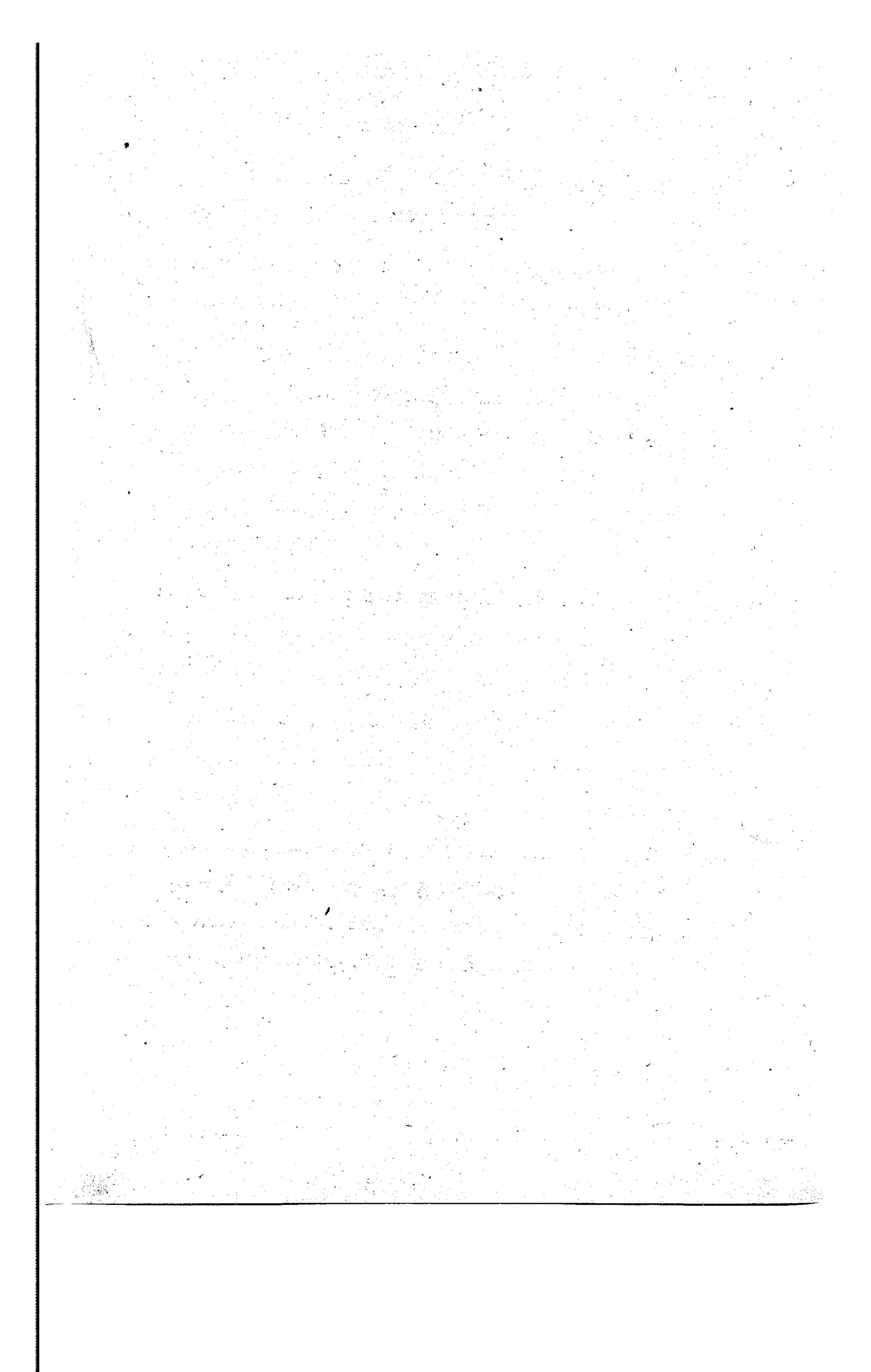
٢ — تتم المواعدة بين العميل والبنك ، على شراء العميل للسلعة ، التى يقوم البنك بتمويلها، وبناء على هذه المواعدة ، يتعهد البنك بالحصول على السلعة للعميل ، ويعتبر هذا الوعد ملزما لكل من العميل والبنك .

٣ — تكون ملكية السلعة ، التى يشتريها البنك لحساب العميل ، من حق البنك البائع ، فاذا هلكت ، فان البنك هو الذى يتحمل تبعه الهلاك ، ولا يجب على العميل اى مسئولية فى هذا الشأن ، وبالتالى فان صور الاعتمادات المستندية الدالة على ملكية السلعة ، تكون من حق البنك ، كما يتحمل البنك تبعه العيب ، اذا ظهر فيها عيب .

٤ — يوقع كل من العميل والبنك عقد بيع المرابحة ، بعد حصول البنك على السلعة وتملكه لها ، أو حصوله على الأوراق المثبتة للملكية ، والتى يتسلم بموجبها العميل السلعة ، طبقا للمواصفات المتفق عليها بينهما .

٥ — يلتزم العميل — المشترى — بسداد الثمن الاساسى ، والتكلفة التى انفقت على السلعة ، مضافا اليها ربحا محددا بالمقدار او النسبة ، ويجب ان يكون ذلك معلوما لكل منهما .

٦ — يتم دفع العميل للثمن والربح ، فى الاجل المحدد بينهما ، بمدة معينة ، وقد يلتزم العميل بدفع قدر معين او نسبة معينة ، عند ابرامه العقد او تسلمه السلعة ، ويتقاضى البنك ربحا يفوق الربح الذى يحصل عليه ، أو كان سداد الثمن والربح نقدا ، وليس مؤجلا .

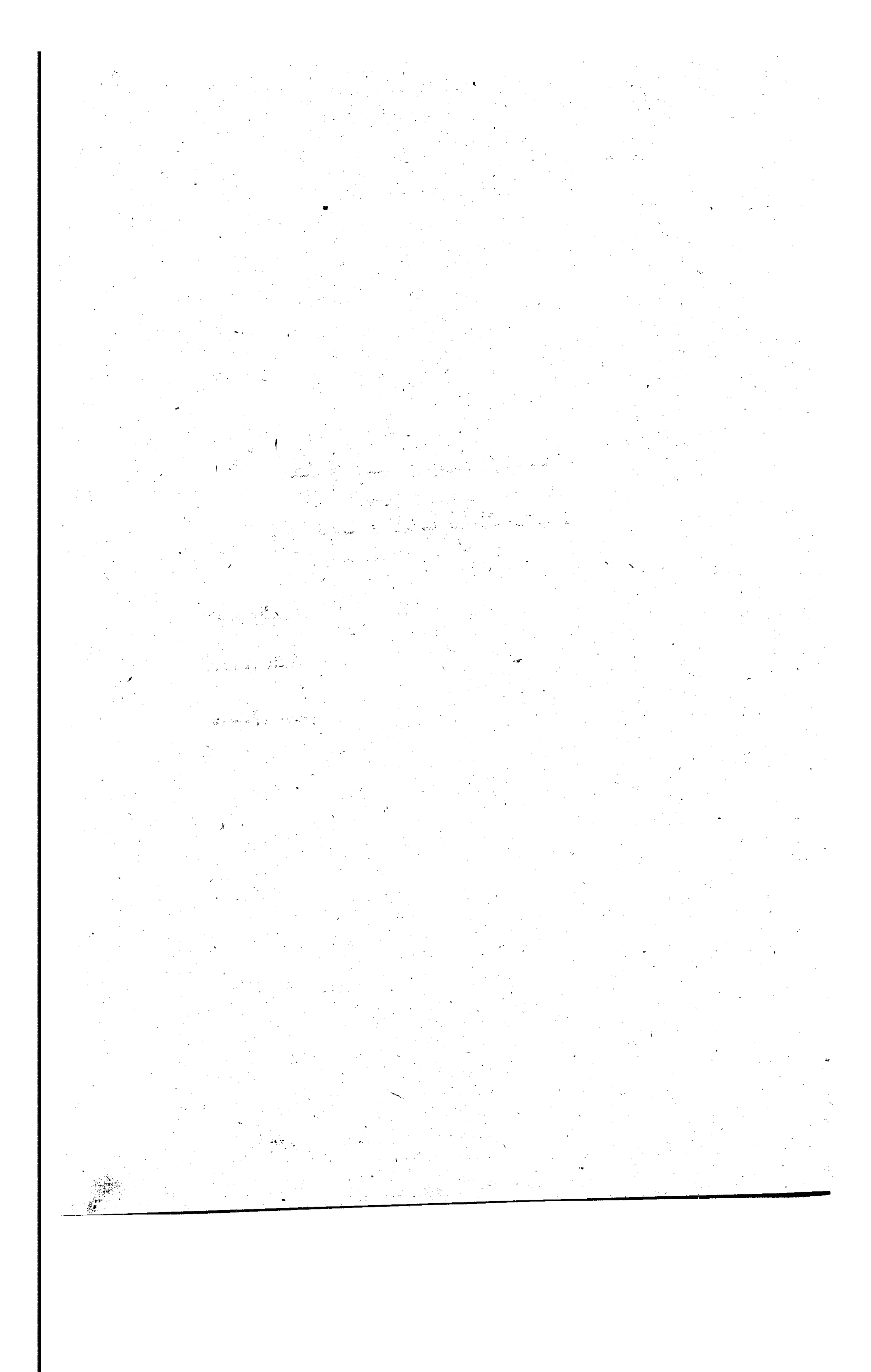


حـكم الفقـة فى بيـع المرابحـة
كمـا تجـريه المصـارف الاسـلاميـة

الالزام بالـوعد

تأجيـل الثمن

ضمـان الثمن



حكم الفقه فى بيع المرابحة

كما تجريه المصارف الاسلامية

٣٤ — تمهيـــد :

لو عرضنا لمبادىء المرابحة ، التى تسير عليها المصارف الاسلامية ، وفقا لنموذج عقد المرابحة للامر بالشراء ، على احكام الفقه الاســـلامى ، لوجدنـــا انها قد اخذت بأقوال الفقهاء فى الجملة ، دون ان تتقيد فى ذلك برأى الجمهور فى بعض المسائل فهى تاخذ برأى بعض الفقهاء ، متى كان مبناه الدليل الشرعى الذى يشهد له النقل والعقل ، وهو ما يجعلها دائرة فى فلك الاحكام الشرعية فى هذا الخصوص .

ويثير بيع المرابحة للآمر بالشراء على النحو الذى تطبقه المصـــارف الاسلامية العديد من المسائل المتعلقة بالبيع ذات الصلة الوثيقة ببيع المرابحة للآمر بالشراء ، التى يفرضها الواقع العملى الذى نتج عن التعامل بـــين المصارف والعملاء ، وماتقتضيه مصلحة كل من الطرفين فى هذا الشأن .

ومن هذه المسائل ، الالزام بالوعد ، وتأجيل الثمن أو تقسيطه ، وضمان الثمن او كفالته تحقيقا للوفاء به ، وهذه المسائل وما يتصـــل بها ، مما تستخدمه المصارف الاسلامية ، فى عمليات المرابحة التى تجريها ، تحتاج الى بيان حكم الفقه الاسلامى فيها ، للتعرف على مدى شرعيتها ، واتساقها مع الاحكام الشرعية التى قال بها الفقهاء .

الالـــزام بالـــوعد :

٣٥ — المراحل التى تتبع عند اجراء المرابحة :

لاينعقد بيع المرابحة ، كما تجريه المصارف فور الاتفاق بين العميل والمصرف ، وانما تتبع بعض الاجراءات لبلوغ مرحلة الانعقاد بينهما ، والتى تأتى تالية لمرحلة المواعدة ، وبيان ذلك كالتالى :

(أ) مرحـلة المواعـدة :

يتقدم العميل الى البنك ، يطلب منه شراء سلعة معينة ، المحـددة أوصافها ويقوم البنك باجابة طلب العميل ، اعتمادا على أمره بالشراء ، فان هذا يجرى فى بيع المرابحة ، الذى قال به الفقهاء ، حيث يطلب مريد الشراء الى البائع ، أن يبيعه سلعة معينة اما حاضره فى المجلس ، واما معلومة للمشترى والبائع علما نافيا للجهالة ، ينقطع به النزاع . وفى الامر بالشراء الذى يتقدم به العميل الى البنك ، يطبق شرط العلم بالمبيع فى عمومه ، حيث أن محل تمويل السلعة او العملية فى المرابحة ، سلع موصوفة ومعلومـة للبنك والعميل الآمـر .

وبالنسبة لمبدا المواعدة ، بين العميل والبنك ، على ان كلا منهما يلتزم بابرام العقد ، على السلعة ، عند احضارها ، او الحصـول على سنـد الملكية ، الذى يثبت ملكية البنك للسلعة ، فان المواعدة على الالزام ، هو حكم واجب ديانة لاقضاء (١) . وعليه فان للعميل ان لايلتزم بوعده ، ولايمكن اجباره على الوفاء بما وعد قضاءا .

ومذهب مالك فيه تفصيل ، حول طبيعة الالزام فى الوعد ، اذ يقرر ان العدة ، هى اخبار عن انشاء المخبر معروفا فى المستقبل ، ولاخلاف فى استحباب الوفاء بالوعد .. فالوفاء بالعدة مطلوب بلا خلاف ، واختلف فى وجوب الوفاء بها على اربعة اقوال .

الاول قيل يقضى بها مطلقا .

الثانى قيل لا يقضى بها مطلقا .

الثالث : قيل يقضى بها ان كانت على سبب ، وان لم يدخل الموعود ،

---

(١) معنى الوجوب ديانة ، اى يجب على الانسان الوفاء به بينه وبين ربه ، ولايتعدى الوجوب الى اصدار حكم من القضاء ، فهو لايخضع للالزام القضـائى .

بسبب العدة في شيء ، كقولك اريد ان اتزوج ، او ان اشترى كذا ، او ان اقضي غرمائي فأسلفني كذا ، او اريد ان اركب غدا ، الى مكان كذا فاعرني دابتك ، او ان احرث ارضي ، فأعرني بقرك ، فقال نعم ، ثم بدا له قبل ان يتزوج ، او ان يشترى ، او ان يسافر ، فان ذلك يلزمه ، ويقضى عليه به ، فان لم يترك الامر ، الذي وعدك عليه ، وكذا لو لم تسأله ، وقال لك هو من نفسه ، انا اسلفك كذا ، او اهب لك كذا ، لتقضى دينك ، او لتتزوج او نحو ذلك ، فان ذلك يلزمه ، ويقضى عليه ، ولايقضى بها ، وان كانت على غير سبب ، كما اذا قلت : اسلفني كذا ، ولم تذكر سببا ، او اعرني دابتك او بقرك ، ولم تذكر سفرا ولا حاجة ، فقال نعم ، ثم بدا له . او قال هو من نفسه ، انا اسلفك كذا ، او اهب لك كذا ، ولم يذكر سببا ، ثم بدا له .

والرابع : يقضى بها ، ان كانت على سبب ، ودخل الموعود ، بسبب العدة في شيء ، وهذا هو المشهور من الاقوال (١) .

ومفاد ذلك ، ان مذهب مالك ، يتضمن من الاقوال ، ما يوجب الوفاء بالوعد قضاءا ، وبخاصة القول الرابع منه ، الذى يجعل العدة ، مما يجب أن يقضى بها ، ان كانت بسبب ، ودخل من حصل الوعد له ، على اساس العدة ، بتحصيل الامر وبإلزام نفسه بمقتضى الامر الذى حصل الوعد من اجله ، كشراء شيء ، او اعداده مما يكبده بنفقته ، او عمل ، لانه لولا المواعدة من جانب الواعد ، ما اقدم من كان الوعد لاجله ، على ماتكبده من نفقة او عمل ، لذلك يكون الوعد ملزما .

ومع ذلك تبقى مسألة الالزام بالوعد قضاءا ، مما لايسلم بها الفقه ، في كل حال ، فليس كل وعد ، يجب الوفاء به ، وانما يجب الوفاء بالوعد الواجب ، الذى افترضه الله تعالى فقط ، ولايلزم احدا ما التزمه ، لكن

---

(١) فتح العلي المالك : الشيخ عليش ، ج١ ، ص ٢٥٤ ، ٢٥٥ .

ما الزمه الله تعالى ، على لسان نبيه — صلى الله عليه وسلم — فهو الذى يلزم — سواء التزمه المرء او لم يلتزمه (١) .

٣٦ — الاعتبارات التى تقضى بالالزام بالوعد :

اذا رجعنا الى الوعد الذى وعد به ، العميل ، فى حالة امره للبنك بشراء السلعة ، وقيام البنك بالشراء نتيجة لهذا الوعد ، فلولا الوعد ، لما اقدم البنك على الشراء ، ولما امتثل لرغبة العميل ، واعتبر ذلك امرا منه ، ولعل هذا هو السبب ، فى اطلاق التسمية على العملية كلها وهى بيع المرابحة للآمر بالشراء .

وحيث ان البنك قد تكبد من المال والخبرة بغرض شراء السلعة المطلوبة بالمواصفات والثمن المحدد ، ثم انه يلتزم بالا يبيع السلعة لآخر ، اذا ماعرض عليه ثمنا اكبر لشرائها ، فان الوعد الصادر من العميل ، يعد ملزما له ، طبقا لحديث المؤمنون عند شروطهم ، فان العاقل يلتزم بما شرطه على نفسه .

ولاننا اذا قلنا بعدم الزامية الوعد ، فان ثمة ضررا قد يصيب البنك ، فقد لايتقدم احد لشراء السلعة ، التى طلبها العميل ، وبالتالى يعود عليه ذلك بالضرر الذى يتمثل فقط ، فيما فاته من كسب ، وانما ايضا فيما لحقه من خسارة بسبب عدم شراء العميل للسلعة ، وهو مايمنع منه الشرع ، طبقا لقاعدة لا ضرر ولا اضرار .

وملاحظة هذه الاعتبارات ، ادى الى الاخذ بالزامية الوعد ، فى بيع المرابحة للآمر بالشراء ، وقد تجلى ذلك فى مضمون الفتوى التى قضت بالزامية المواعدة التى جرت بين البنك والعميل ، فى المسألة التالية : فقد تقدم بيت التمويل الكويتى الى مستشاره الشرعى بالطلب التالى :

نرجو افتاءنا ، فى مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقدا ، بناء

---

(١) المحلى لابن حزم ، ج٩ ، ص ٤٣ .

على رغبة ووعد من شخص ما ، بانه مستعد ، اذا ماملكنا السلعة وقبضناها ، ان يشتريها منا بالاجل ، وبأسعار اعلى من اسعارها النقدية .

ومثال ذلك : ان يرغب احد الاشخاص ، فى شراء سلعة او بضاعة معينة ، لكنه لايستطيع دفع ثمنها نقدا ، فنعتقد بانه ، اذا اشتريناها وقبضناها ، سوف يشتريها منا بالاجل ، مقابل ربح معين ، مشار اليه فى وعده السابق .

فجاءت الفتوى اجابة على التساؤل ، على النحو الآتى :

ان ماصدر من طالب الشراء ، يعتبر وعدا ، ونظراً لان الائمة ، قد اختلفوا فى هذا الوعد ، هل هو ملزم ، ام لا ؟ فانى أميل الى الاخذ برأى ابن شبرمة الذى يقول : ان كل وعد بالتزام لايحل حراما ، ولايحرم حلالا ، يكون وعدا ملزما قضاءا وديانة ، وهذا ماتشهد له ظواهر النصوص القرآنية والاحاديث النبوية ، والاخذ بهذا المذهب ، ايسر على الناس ، والعمل به يضبط المعاملات ، لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط (١) .

وقد اخذ مؤتمر المصرف الاسلامى الاول (٢) ، بمبدا الزامية الوعد ، عندما عرضت عليه صورة المرابحة ، كما تجريها المصارف الاسلامية ، وطلب منه ابداء الرأى فى حكم التعامل بها ، فاوصى المؤتمر :

بأن مثل هذا التعامل ، يتضمن وعدا من عميل المصرف ، بالشراء فى حدود الشروط المنوه عنها ، ووعدا آخر من المصرف باتمام هذا البيع بعد الشراء ، طبقا للشروط .

ان مثل هذا الوعد ملزما للطرفين قضاء ، طبقا لاحكام المذهب المالكى .

---

(١) الفتاوى الشرعية ، لبيت التمويل الكويتى ، جا ص ١٦ .

(٢) انعقد هذا المؤتمر فى دبى ، فى جمادى الآخر ١٣٩٩ هـ — مايو ١٩٧٩ م .

وهو ملزم للطرفين ديانة ، طبقا لاحكام المذاهب الاخرى .

وما يلزم ديانة ، يمكن الالزام به قضاءا ، اذا اقتضت المصلحة ذلك ، وامكن للقضاء التدخل فيه .

وقد اجاز مؤتمر المصرف الاسلامى الثانى (١) ، لهيئة الرقابة الشرعية ، حرية اعتبار الوعد ملزما او غير ملزما ، لكنه اقر مبدأ الالزام للوعد ، لما فيه من المصلحة ، وقد نص المؤتمر على ذلك فى توصيته الثامنة بقوله :

يقرر المؤتمر ان المواعدة ، على بيع المرابحة للآمر بالشراء ، بعد تملك السلعة المشتراه ، وحيازتها ، ثم بيعها لمن امر بشرائها بالربح المذكور ، فى الموعد السابق ، هو امر جائز شرعا ، طالما كانت تقع على المصرف الاسلامى ، مسئولية الهلاك قبل التسليم ، وتبعه الرد ، فيما يستوجب الرد بعيب خفى .

واما بالنسبة للوعد ، وكونه ملزما للامر او المصرف او كليهما ، فان الاخذ بالالزام ، هو الاحفظ لمصلحة التعامل ، واستقرار المعاملات ، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل ، وان الاخذ بالالزام امر مقبول شرعا ، وكل مصرف مخير فى الاخذ بما يراه ، فى مسألة القول بالالزام ، حسب ماتراه هيئة الرقابة الشرعية لديه .

ويعنى ذلك ان الرأى الغالب ، لدى النظر الفقهى المعاصر ، هو الاخذ بالزامية الوعد ، فان هذا مما تمليه الاعتبارات العملية ، والمصلحة فى التعامل .

وبناءا على ذلك ، فان الحاجة والمصلحة ، تقتضى ان يكون الوعد بين العميل والبنك ملزما ، فان القول بذلك ، يتأكد بالآتى .

---

(١) انعقد هذا المؤتمر فى الكويت ، فى جمادى الآخره ١٤٠٣ هـ — مارس ١٩٨٣ م .

— ظواهر النصوص فى القرآن الكريم ، والسنة النبوية :

فى مثل قوله تعالى : ياأيها الذين آمنوا لم تقولون مالا تفعلون ، كبر مقتا عند الله ، ان تقولوا مالا تفعلون «الصف / ٢ ، ٣ » فان الآية تنعى على المؤمنين ، ان يقولوا مالا يفعلوا ، وقد اعتبرت القول بدون العمل كبيرة ، تستحق المقت والغضب من الله تعالى ، وخلف الوعد ، يتمحض عن القول بلا عمل ينتج عن هذا القول .

— التيسير على الناس ، لقضاء مصالحهم ، وتلبية احتياجاتهم ، فان الشريعة مبناها التخفيف ورفع الحرج عن الناس ، قال تعالى : يريد الله ان يخفف عنكم ، وخلق الانسان ضعيفا «النساء/٢٨» وقوله سبحانه : وماجعل عليكم فى الدين من حرج «الحج/٧٨» .

— ضبط المعاملات ، والعمل على استقرارها ، وعدم نقضها ، واقرار التوازن فى الحقوق والالتزامات ، بين البنك والعميل ، فاذا كان البنك يلتزم بآثار الوعد فان العميل ، يجب فى المقابل ان يلتزم هو الآخر .

٣٧ — الملكية فى المبيع تكون للبائع وهو البنك ، والضمان عليه :

أما عن صاحب الحق فى ملكية المبيع او السلعة ، فان الملكية فيها تثبت للبنك ، وهذا ناشىء عن تكييف العلاقة بين البنك والعميل على انها مجرد تواعد بين الطرفين ، قائم على امر العميل للبنك بشراء السلعة وبيعها للعميل مرابحة ، فالسلعة فى مرحلة التواعد وقبل تسليمها للعميل ، تكون ملكا للبنك ، وفى ضمان البائع وهو البنك ، فاذا هلكت ، فانها تهلك عليه من ماله ، وكذلك اذا هلك بعض السلعة ، فانه يكون من ضمان البائع ، ويتحمل تبعه الهلاك فى ذلك البعض من ماله . وهذا ظاهر فى علاقة البنك والعميل ، فان العقد لم يبرم بينهما بعد ، وكل مابينهما هو مجرد وعد ، وهو لايخرج المبيع عن ملك البائع ولا يدخله فى ملك المشترى .

وبناءا على ذلك ايضا ، فاذا وجد العميل عيبا بالسلعة ، فانه يجوز له الرد لأن الأصل فى المبيع هو السلامة ، وهو وصف مطلوب مرغوب عادة، والمطلوب عرفا كالمشروط نصا ، ومن قبيل العيب فوات وصف من اوصاف السلعة ، التى ذكرها العميل فى تجديده لاوصافها ، لأن مايكن تعيينه بالوصف ، فمناط تعيينه تحقق أوصافه ، فاذا فات الوصف كان له الرد بالعيب .

والضابط فى تحديد العيب ، هو العرف التجارى ، فكل ماأوجب نقصان الثمن فى عادة التجارة ، فهو عيب ، لان الضرر بنقصان المالية ، وهم يعرفون ذلك ، وهذا يغنى عن ذكر العيوب وتعدادها (١) . ويسهل التعرف عليها ، متى خضعت لهذا الضابط .

(ب) مرحلة الانعقاد :

اما عن توقيع كل من العميل والبنك ، عقد بيع المرابحة ، بعد حصول البنك على السلعة طبقا للمواصفات المحددة ، فى المواعدة التى جـرت بينهما ، واخطار العميل بتسلمها بعد فحصها ومعاينتها ، فان النظام الذى تتبعه البنوك الاسلامية ، فى الغالب هو وجوب ابرام العقد ، وتوقيع العميل على عقد شراء السلعة مرابحة ، بحسب الاتفاق الذى تم ، واسفر عن المواعدة بينهما ، وهذا مايجرى عليه العمل فى المصـارف الاسلامية ، باستثناء البعض منها ، مثل بنك فيصل الاسلامى السودانى ، فانه يعطى للعميل حرية الاختيار بين توقيع عقد شراء السلعة ، أو رفض شرائهـا .

وما يسير عليه بنك فيصل الاسلامى السودانى ، حيث لايلزم المشترى — العميل — بشراء السلعة مرابحة ، وانما يجعل له الخيار ، بين القبول

---

(١) الاختيار ، جـ٢ ، ص ٢٤ .

والرفض ، وهو مايدل عليه اتجاه بعض الفقه الاسلامى ، فى خصوص طلب السلعة ، والوعد بشرائها من البائع .

٣٨ — مشروعية تخيير المشترى فى نصوص الفقه :

يقول الامام الشافعى فى هذا : واذا أرى الرجل الرجل السلعة ، فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشتراها الرجل ، فالشراء جائز ، والذى قال اربحك فيها بالخيار ، ان شاء احدث فيها بيعا وان شاء تركه . وهكذا ان قال : اشتر لى متاعا ووصفه له ، او متاعا اى متاع شئت ، وانا اربحك فيه ، فكل هذا سواء ، يجوز البيع الاول ، ويكون هذا فيما اعطى من نفسه بالخيار . وسواء فى هذا ماوصفت ، ان كان قال ابتاعه واشتريه منك بنقد او دين ، يجوز البيع الاول ، ويكونان بالخيار فى البيع الاخر . فان جدداه جاز ، وان تبايعا به على أن الزما أنفسهما الأمر الأول ، فهو مفسوخ من قبل شيئين ، أحدهما : انه تبايعاه قبل ان يملكه البائع .

والثانى انه على مخاطرة ، انك ان اشتريته على كذا ، اربحك فيه كذا (١) .

وهذه الصورة لبيع المرابحة فى قول الشافعى ، اشبه ببيع المرابحة، كما تجريه المصارف الإسلامية من جهة تقدم العميل الى البنك بطلب شراء سلعة،معلومة بأوصافها العميل،والبنك علما محققا ، وحصول البنك له على السلعة المطلوبة عن طريق الشراء ، لكن طالب الشراء هو هنا العميل ، لايكون ملزما بشرائها من البنك فى قول الشافعى ، فان شاء أمضى العقد ، واشترى السلعة من البنك ، وان شاء عدل عن الشراء ورفض ابرام العقد ، وهذا يختلف عن الأسلوب المتبع فى المصارف الاسلامية ، فيما عدا بنك فيصل الاسلامى السودانى ، لأن هذه المصارف تجعل الوعد ملزما ، وتقضى

---

(١) الأم ، جـ٣ ، ص٣٩ .

بوجوب ابرام العقد فور الحصول على السلعة ، بالمواصفات التى ارتضاها طالب الشراء .

والحق ان صورة بيع المرابحة ، كما يقول بها الشافعى ، تأخذ ذات التوجه الذى نوهنا اليه من قبل ، الا وهو تنظيم المعاملات الاقتصادية ، فى نطاق النشاط الفردى واذا كان المبدأ فى بيع المرابحة واحدا ، فى التطبيق ، وحكم العلاقات الناشئة بين الأفراد والمؤسسات دون تفرقه بينهما ، فانه يبقى ان كلا من النشاطين الفردى والجماعى ، يختلف فى طبيعة ، وفى الأسلوب الذى يتلاءم مع أهدافه ، فالاطار الذى يباشر فيه الفرد نشاطه ، محدود فى مستوياته المالية والفنية ورصيده من الخبرة والتجربة ، كما ان قدر الضرر الذى يلحق به ، يعتبر بسيطا ، اذا ماقورن بالضرر الذى يلحق بالمؤسسات الجماعية ، لان الاخيرة تمارس نشاطا ضخما ، يشمل أفرادا كثيرين ، وأرصده ماليه ضخمة يتوقف النهوض بهذه المصالح ، وتحقيقهم أقصى درجة من النجاح ، على سلوك هذه المؤسسات ، لذلك فان هذه المؤسسات بحاجة الى قدر من الالزام والجدية ، فى اضطلاعها بأنشطتها ، لتصل الى أقصى معدلات الاداء ، وتحقق النفع والمصلحة لأعضائها ، وهو مايكفل الاستمرار فى القيام بأنشطتها .

ويصدق هذا القول على المصارف الاسلامية ، فان رصيدها من المال المملوك للعملاء ورصيدها من الثقة والصدق فى التعامل ، وقدرتها على القيام بالانشطة الاستثمارية والتنمويه ، مايجعلها تتلمس أفعل الوسائل ، الكفيلة بتحقيق افضل أنواع الاستثمار والربحية لعملائها ، على ضوء أحكام الشريعة الاسلامية .

وهذا يفرض ان يكون أسلوبها فى التعامل ، وصولا الى الغاية المرجوة من وراء انشائها ، متوائما مع هذه الغاية ، وهو مايجعل هذه الأساليب ، تختلف الى حد ما ، عن تلك المتبعة فى نطاق العلاقات الفردية ،

لان مايتسامح فى شأنه بالنسبة للافراد ، لايجوز بالنسبة للجماعة ، ومايكون اثره ضئيلا وخسارته محدوده ، يتعاظم بالنسبة للمجموع ، وقد يهدد المصارف ، ويؤثر على استمرارها ، وفعاليتها فى خدمة الفرد والمجتمع .

من أجل ذلك ، فان تخويل المصارف الاسلامية ، بعض الوسائل التى تدور فى دائرة القاعدة الشرعية ، واقوال الفقهاء ، يجعلها اقدر واكثر فعالية ، فى النهوض بأهدافها ، فى خدمة عملائها ، واستثمار أموالهم بكفاءة وخدمة الاقتصاد الاسلامى .

ولعل من تتبع أوجه المصلحة للمصارف ، ان تأخذ بالزامية الوعد ، وهو قول لم يعدم السند الفقهى لشرعية الاخذ به ، ويترتب عليه بالتبعية ، ماتقرره المصارف من وجوب ابرام عقد بيع المرابحة ، بعد الحصول على السلعة ، بالمواصفات والشروط المتفق عليها ، فى مرحلة المفاوضات بين البنك والعميل ، وصدور أمر العميل بالشراء ، واخذ العهد على نفسه بالشراء ، واتمام العقد ، عند احضار السلعة .

والواقع ان اجراء المعاملات ، وابرام العقود ، يجب ان يلاحظ فيه ، ما يتراضى عليه المتعاقدان ، لما يحققه لهما العقد من المصلحة ، فى جانب كل منهما ، ويجعل كل منهما ، من اجل هذه الغاية ، يرتب واجبات على نفسه ، وصولا الى مقصدهما من العقد ، وتغدو هذه الواجبات ، مفروضة عليهما الوفاء بها ، لأنها تندرج ضمن آثار العقد ، وحقوقه ، وهو مايؤكد ، قوله تعالى : يا ايها الذين أوفوا بالعقود «المائدة / ١» .

وثمة ملحظ آخر ، وهو العرف السائد ، الذى تجرى عليه المعاملات ، وتتشابك فيه العلاقات ، ويضحى التزام كل طرف بها ، ضروريا لنفاذها ولزومها ، وهو ماتراعيه الشريعة ، ولاتنكره ، اذا كان لايحل حراما ، ولايحرم حلالا ، ولا ينطوى على اضرار ، فان العادة محكمة ، واعتبار

العرف والعادة ، رجع اليه فى الفقه ، فى مسائل لاتعد كثيرة . (١) .
فما دامت العادة قد جرت على قبول العميل لالزامية الوعد ، وابرام العقد ، عنـد الحصول على السلعـة ، التـى يحتـاجهـا ، واحضـرها البنـك خصيصا لأجله ، وقد وافق علـى ذلك ، من بداية التفاوض بينه وبين البنك ، وايقن فى ذلك المصلحة له ، فلا بأس به ، وليس ثمة مايمنع من الاتفاق عليه ، وعندئذ عليه ان يلتزم بما وافق عليه ، لأن التزامه بابرام العقد ، رتب التزاما مقابلا باحضار البنك السلعة ، التى لم يكن يأتى بهـا لو لم يطلب منه العميل ذلك .

أما اذا كان الاتفاق ، على أن يكون العميل بالخيار ، فى ابرام العقد وعدم ابرامه ، بعد الحصول على السلعة ، وموافقة البنك على ذلـك ، وكان فى هذا مايحقق المصلحة ، لهما ، ولايلحق الضرر بهما ، فان هذا جائز ، بل هو الذى دل عليه قول الشافعى ،وقول ابن القيم ، ونص المسألة رجل قال لغيره : اشتر هذه الدار — أو هذه السلعة من فلان — بكذا وكذا ، وانا اربحك فيها كذا وكذا ، فخاف ان اشتراها ، أن يبدو للآمر ، فلا يريدها ولايتمكن من الرد ، فالحيلة ان يشتريها ، على انه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ، ثم يقول للآمر : قد اشتريتها بما ذكرت ، فان أخذها منه ، والا تمكن مـن ردها على البائع بالخيار ، فان لم يشترها الآمر الا بالخيار ، فالحيلة ان يشترط له خيارا انقص من مدة الخيار ، التى اشترطها ، هو على البائع ، ليتسع له زمن الرد ، ان ردت عليه (١) .

فهذا بيع مرابحة ، اتفق فيه على عدم الالزام ، بامضاء العقـد ، اذا ما تراءى للمشترى ذلك ، وهو ماجعل البائع فيه يشترط لنفسه الخيار ، ليرد السلعة التى اشتراها الى البائع الأول ، فقد اشتمل العقد علـى خيارين للبائع والمشترى فى بيع المرابحة ، ففيه اعمال لما تراضيا عليه ،

---

(١) الاشباه والنظائر للسيوطى ، ص ٩٩ .

واخذ بما شرطاه على انفسهما ، ووفاء بما تعاقدا عليه ، وفيه توازن فى الحقوق المقررة لكل منهما ، فى العقد ، وتعادل فى الالتزامات ، المترتبـة عليهمـا .

لكن الى جانب هذه الصورة المنصوص عليها ، صورة أخرى يرفض فيها البائع الأول الخيار للمشترى ، ويشترط عليه امضاء العقد ، متـى ارسل اليه السلعة بالمواصفات المطلوبة ، فأراد البائع الثانى أن يشترط لنفسه ايضا على الآمر المشترى منه مرابحة ، ان يمضى البيع ، متى احضر له السلعة ، بالصفات التى عينها ، فقبل فان هذا يكون جائزا ، كما يفهـم من عبارة ابن القيم ، لان هذا عقد بيع ، تجرد عن الخيار ، وورد علـى الصورة ، التى تمثل الأصل فى البيع ، فيكون مرتبـا لآثـاره .

٣٩ — الأصل التزام المشترى بسداد راس المال عند تسلم السلعة:

وفيما يتعلق بالتزام العميل — الآمر بالشراء — بسداد الثمن الأول ، والمصاريف التى انفقت على السلعة ، بالاضافة الى قدر الربح أو نسبته المتفق عليها ، وضرورة ان يتوفر العلم بذلك ، فان مايجرى عليه عمـل المصارف ، هو الالتزام بذلك ، فى بيع المرابحة ، وتتحرى هيئات الرقابة الشرعية ، وجوب العلم بمشتملات الثمن فى المرابحة ، فان لم يكن معلوما، فانها لاتجيز البيع ، وهذا يتفق مع أحكام الفقه ، التى تجعل العلم بالثمن ، شرطا لصحة البيع ، ومع أقوال الفقهاء فى اشتراط العلم بالثمن أو راس المال ، الذى قامت به السلعة ، والعلم بالربح فيه ، سواء تحدد بقدر معين، أو بنسبة من الثمن ، كخمسة فى المائة مثلا .

والسبب فى هذا الاشتراط ، هو الحرص على الا يشتمل البيع على جهالة ، من شانها ان تفضى الى المنازعة ، لأن احكام الشارع تحول دونها، وتقطع الطريق الموصل اليها .

---

(١) اعلام الموقعين ، جـ٤ ، ص ٢٩ . المثال الواحد بعد المائة .

وبالنسبة لطريقة دفع الثمن والربح ، من جانب المشترى ، فى بيع المرابحة ، فان الأصل فى المعاملة ، ان يقوم المشترى — وهو العميل — بسداد الثمن والربح ، عند تسلم السلعة ، فيدفع الثمن والربح ، ويتسلم السلعة ، ذلك ان الثمن مقابل للمبيع ، وعوض عنه ، والدفع فيه على الفور ، فيجب على كل منهما ، ان يحصل على مقصوده من الآخر ، ومقصود البائع من المشترى ، هو الثمن ، ومقصود المشترى من البائع ، هو المبيع ، وماكان كذلك ، فالأصل ان يجب عند ابرام العقد ، لكن ما حكم التأجيل فى الثمن ؟ هذا ما نتناوله بالبحث ، فى عمل المصارف ، والفقه الاسلامى .

تأجيل الثمن فى بيع المرابحة

٤٠ — جريان عمل المصارف الاسلامية على تأجيل الثمن :

تتبع المصارف الاسلامية ، طريقة التأجيل فى الثمن ، عند اجراء بيع المرابحة ، تيسيرا منها على المشترى أو العميل ، وترغيبا فى جذب العملاء الى التعامل معها وتوسيع مجالات الاستثمار ، باستخدام بيع المرابحة ، للحصول على ربحية اكبر .

وتقوم المصارف الاسلامية ، بتطبيق التأجيل ، فى دفع الثمن ، بكيفية معينة ، كأن تلزم العميل ، بأن يدفع نسبة محددة ، ٢٥٪ من الثمن ، عند ابرام العقد والباقى يكون مؤجلا ، يدفع على أقساط ، وما الى ذلك ، وسنتولى بيان عمل المصارف الاسلامية ، فى هذا الشأن ، نتبعه بالتعرف على راى الفقه الاسلامى فى تأجيل الثمن ، وما يتعلق به .

٤١ — صور تأجيل الثمن :

من صور التأجيل فى الثمن ، وطريقة احتساب الزيادة فى الثمن ، نتيجة التأجيل — ما عرضه بنك فيصل الاسلامى السودانى ، على هيئة الرقابة الشرعية فيه ، وكان الموضوع الذى ورد فى الاستفسار ان :

العادة المتبعة فى السوق ، أن يتم التعاقد على شراء البضائع الانتاجية ، مثل ماكينات المصانع — العربات — اللساتك — وماشابه ذلك ، من الخارج ، بتسهيلات فى الدفع ، بمعنى ان يتم الدفع آجلا بمواعيد يتفق عليها ، وفى مثل هذه الحالات ، تتضمن فاتورة الشراء ، ورخصة الاستيراد ، اشارة واضحة للنسبة المئوية للفائدة التى ستضاف الى قيمة البضاعة عند الدفع ، فهل يجوز للبنك ، الدخول فى تمويل بالمشاركة لاستيراد لساتك من الخارج ، تنص فاتورة شرائها على الدفع بأقساط نصف سنوية ، تبدأ من تاريخ وصول البضاعة لبورسودان ، وتتضمن فاتورة الشراء ، دفع فائدة ، بواقع ٨٪ فى السنة زيادة على ثمن الشراء تدفع مع كل قسط عند استحقاقه ؟

وكانت اجابة هيئة الرقابة الشرعية : يجوز فى البيع ، ان يكون بثمن حال ، وان يكون بثمن مقسط ، او مؤجل الى اجل معلوم ، ويجوز عند جمهور الفقهاء ، ان يكون الثمن فى حالة التقسيط ، او التاجيل ، اكثر من الثمن الحالى ، كأن يقول صاحب السلعة للمشترى . " هذه السلعة ثمنها مائة اذا دفعت الآن ، ومائة وعشرة اذا دفعته بعد سنة فيقول المشترى : اشتريتها بمائة وعشرة إلى سنة ، وعشرة الى سنة ، ويتم البيع على هذا ، وقد منع بعض الفقهاء هذه الزيادة ، بحجة ان فيها ربا . وترى الهيئة الاخذ برأى الجمهور ، مادام رضا المشترى ، بالعقد صحيحا ، لأن هذا بيع عن تراض ، فيدخل فى عموم قوله : « واحل الله البيع » وقوله : « يايها الذين امنوا لاتأكلوا اموالكم بينكم بالباطل ، الا ان تكون تجارة عن تراض منكم » وهو الحل حتى يثبت الدليل على منعه . ان المعاملة المستفسر عنها ، بالصورة التى وردت فى المثل ، لاتتفق مع راى الجمهور ، وهى اقرب الى المعاملة الربوية ، منها الى البيع بثمن مقسط ، اكثر من الثمن الفورى ، لأن النص فى فاتورة الشراء ، على دفع فائدة ٨٪ فى السنة ، زيادة على ثمن الشراء ، تدفع مع كل قسط عند استحقاقه ، يدل على ان ثمن الشراء تحدد ، وان الـ ٨٪

فائدة سنوية ، نظير تأجيل هذا الثمن . ولذا فان الهيئة ، ترى أن يمتنع البنك عن المشاركة فى هذه المعاملة ، الا اذا استطاع ، أن يعدل فى صيغة العقد ، بحيث يصبح عقد بيع يتحدد فيه الثمن المقسط ، وتحدد الاقساط ، التى يتسط الثمن عليها ، ولاتدفع اى فائدة على هذا الثمن المحدد ، ولو تأخر المشترى فى الدفع (١) .

---

(١) الفتاوى الشرعية ، لبنك فيصل الاسلامى السودانى ، استفسار رقم ٢٠ .

ــ وقد توجه السؤال التالى ، حول موضوع التأجيل فى الثمن : حكم بيع سلعة ــ كيس سكر ونحوه ــ بمبلغ مائة وخمسين ريالا الى أجل ، وهو يساوى مبلغ مائة ريال نقدا .

وقد اجاب عن ذلك الشيخ عبد العزيز بن باز : ان هذه المعاملة لابأس بها ، لان بيع النقد غير بيع التأجيل ولم يزل المسلمون يستعملون مثل هذه المعاملة ، وهو كالاجماع منهم على جوازها .

وقد شذ بعض أهل العلم،فمنع الزيادة لاجل الاجل،وظن ذلك من الربا، وهو قول لاوجه له وليس من الربا فى شىء ، لأن التاجر حين باع السلعة الى أجل ، انما وافق على التأجيل من اجل انتفاعه بالزيادة ، والمشترى انما رضى بالزيادة من أجل المهلة ، وعجزه عن تسليم الثمن نقدا ، فكلاهما منتفع بهذه المعاملة .

ــ وقد ثبت عن النبى ــ صلى الله عليه وسلم ــ مايدل على جواز ذلك .

وذلك انه ــ صلى الله عليه وسلم ــ امر عبد الله بن عمرو بن العاص، أن يجهز جيشا ، فكان يشترى البعير بالبعيرين الى اجل .

ثم هذه المعاملة ، تدخل فى عموم قول الله سبحانه : يأايها الذين آمنوا اذا تداينتم بدين الى أجل مسمى فاكتبوه .. » وهذه المعاملة من المداينات الجائزة ، الداخلة فى الآية المذكورة ، وهى من جنس معاملة بيع السلم ، فان البائع فى السلم ، يبيع من ذمته حبوبا أو غيرها ، مما يصح السلم فيه بثمن حاضر ، اقل من الثمن ، الذى يباع به المسلم فيه ، وقت السلم،لكون المسلم فيه مؤجلا والثمن معجلا،فهو عكس المسألة المسئول عنها، وهو جائز باجماع ، وهو مثل البيع فى المعنى ،والحاجة اليه ماسة كالحاجة الى السلم ، والزيادة فى السلم مثل الزيادة ، فى البيع الى اجل ، سببها فيهما تأخير تسليم المبيع فى مسألة السلم ، وتأخير الثمن ، فى مسألة البيع الى اجل .

الفتاوى الشرعية ، لبيت التمويل الكويتى ، ص ٩٧ ، ٩٨ .

— وفى البنك الاسلامى الاردنى ، يتبع التأجيل فى الثمن ، فى المرابحة .

— عند قيام البنك بشراء سلع معينة — التجهيزات المنزلية ، واية تجهيزات أخرى — (غرف النوم ، الثلاجات ، الغسالات ، أفران الغاز ..) من التجار المعتمدين ، وبيعها للعملاء مرابحة ، وفق الأسس التالية :

(أ) يقدم البائع فاتورة عرض اسعار البيع للبنك ، لأخذ موافقته ، على اجراء عملية بيع المرابحة ، بناء على طلب العميل المشترى .

(ب) يوافق البنك على الفاتورة ، بعد التحقق من انها مطابقة للشروط المقررة ، ومن ثم يعيدها للبائع .

(ج) يدفع المشترى للبائع من ١٥ ٪ الى ٢٥٪ من قيمة المبيع .

(د) يتولى البائع ، تنظيم الكمبيالات ، على المشترى ، ويكفلها عند تقديمها للفرع .

(هـ) يقدم البائع المستندات المذكورة للبنك ، ويتولى البنك دفع رصيد فاتورة البيع .

(و) تكون مدة التسديد ، بحد أقصى ثمانية عشر شهرا .

(ز) تطبق نسب المرابحة السارية المفعول ، بحدها الأعلى ، على هذه العمليات ، حسب مدة التسديد .

وجاء جواب المستشار الشرعى ، على ذلك : يتبادر من كتابكم ، ان البنك يقوم بشراء التجهيزات المنزلية ، او اية تجهيزات أخرى ، ويوافق على الثمن ، قبل ان يتم تنظيم عقد بين البنك ، وبين الراغب فى الشراء .

ومع انه فى المرابحة ، لابد أن يطلب اولا الراغب فى الشراء ، شراء السلعة الحاضرة فى المجلس ، أو المعينة أوصافها تعيينا دقيقا ، وبعد قيام

البنك بالتحقق من الثمن والتكلفة ، ينظم عقد مع الراغب فـى الشراء ، يتضمن التزامه ، بشراء ما أمر البنك بشرائه .

فاذا كان البنك ، يقوم بتنفيذ ذلك ، يجوز السير فى معاملة بيـع المرابحة ، والا فالوجه الشرعى ، يقضى أولا ، بأن يتم تنظيم عقد مـع الراغب فى الشراء ، يتضمن التزامه بشراء ما طلب من البنك ، شراءه لاسمه ، قبل التزام البنك بأية مسئولية مالية ، حرصا على مصلحة البنك .

واما ما ورد فى البند (ج) من كتابكم من مبادرة المشترى ، لدفع النسبة الواردة فى الفقرة من (١٥٪ الى ٢٥٪) الى البائع ، وهو التاجر المعتمد، فان كان هذا مما تضمنه العقد المبرم بينكم وبين العميل ، أو انه يتم بتفويض منكم ، فلا مانع شرعا من ذلك (١) .

وحول كيفية السداد ، خلال مدة التأجيل ، وحسـاب نسبة الربـح ، مقابل الزيادة فى المدة ، عرضت المسألة التالية :

امكان تطبيق مقياس التناسب الطردى ، فى الأرباح ، تبعا لطول فترة التسديد ، اللازمة للآمر بالشراء .

بيان المسـألة :

تختلف أنواع البضائع والسلع ، التى يتعامل بها التجار ، اختلافا متفاوتا ، بالنسبة لسرعة التصريف ، وطـريقة تأدية الثمن ، فمن هـذه البضائع ، مايباع بالنقد ، او خلال فترة لاتتعدى الاسـابيع ، ومنها مايباع بالدين لفترة ، تتراوح بين شهرين ، الى ستة شهور ، ومنها مايحتاج الى فترة لاتقل عن السنة ، وقد تصل الى سنتين .

وقد سار البنك الاسلامى ، فى بداية التطبيق العملى ، على قاعدة النسبة

---

(١) الفتاوى الشرعية ، للبنك الاسلامى الأردنى ، جـ١ ص ٥٤ ، ٥٥ .

المحددة للمرابحة ، بين ٥ر٢٪ — ٥٪ مع السماح بفترة سداد القيمة ، لمدة تتراوح ، بين ستة شهور للبضائع ، وعام واحد فى المعدات والسيارات .

وقد دلت الممارسة العملية ، ان هذه المدة المحددة ، لايمكن ان تغطى مختلف الاحتياجات ، وذلك بالنظر لوجود انواع من البضائع ، القابلة للتصريف خلال مدة لاتتعدى الشهرين ، فى نفس الوقت ، الذى توجد فيه انواع من البضائع ، غير القابلة للبيع ، اذا لم يتم تقسيطها ، لمدة قد تصل الى سنتين .

وفى ضوء هذه الحاجة ، فقد رأت ادارة البنك ، ان هناك حاجة ، لتوسيع نطاق المرابحة ، على اساس تخفيض النسبة ، للعمليات القصيرة الاجل ، وزيادتها فى العمليات الطويلة الاجل .

هذا مع انعلم أن الارباح ، التى يحسبها التجار فى البضائع المباعة ، تزيد وتنقص ، تبعا لسرعة تصريف البضاعة نفسها ، ففى حين يكتفى تاجر المواد الغذائية ، مثلا بنسبة ربح متواضعة ، فى حدود ٤٪ ، نجد ان تاجر المعدات ، لايكتفى بربح يقل عن ٣٠٪ ، بسبب اختلاف طبيعة تصريف البضاعة ، وسرعة دورانها فى السوق .

وقد اجاب المستشار الشرعى ، على امكان تطبيق مقياس التناسب الطردى ، فى الارباح ، تبعا لطول مدة التسديد اللازمة للآمر بالشراء ، بقوله :

بعد الاطلاع على المراجع الشرعية المعتبرة ، ودراسة ما يتعلق بموضوع الاستيضاح تبين لـى :

١ — يشترط فى صحة المرابحة ، ان يكون الربح معلوما ، للبائع والمشترى .

٢ — لايشترط فى بيع المرابحة ، قبض الثمن حالا ، واذا لم يتم القبض حالا ، يخضع لحكم البيع نسيئة .

٣ — ذكر الفقهاء ، انه اذا قال البائع للمشترى ، بعتك هذه السلعة بعشرة

حالا ، وبخمسة عشر مؤجلا ، على ان يكون الخيار للمشترى فانه يصح البيــع .

٤ — لاحظ الفقهاء ، فى احكام المرابحة ، ان الربح يكون معتبرا برأس المال ، وفى بيع النسيئة ، يكون الثمن مقابل المبيع والاجل

٥ — ذكر شيخ الاسلام . ابن تيمية فى فتاواه ، أن الاصل فى المعاملات الاباحة ، وان البيع والهبة والاجارة ، وغيرهما مما يحتاج اليها الناس

— وهى العادات — وانه لايحرم من المعاملات ، الا مادل الشارع على تحريمه .

لذلك كله ، وبما ان مجلس ادارة البنك الاسلامى ، مفوض فى ادارة هذا البنك ويملك حق التصرف به على الوجه المبين ، فى قانونه الخاص ، وفق الحكم الشرعى ، وكما تقتضيه المصلحة الراجحة ، فالذى يظهر لى : انـــه لامانع شرعا ، من تطبيق مقياس التناسب الطردى ، فى الارباح ، تبعا لطول فترة التسديد اللازمة للآمر بالشراء ، حسب نوع البضاعة ، وامكـــان بيعها أو تسديد قيمتها ، على ان يعلم المشترى ، مقدار الربح المطلوب منه (١) .

— وحول نفس الموضوع ، وهو التأجيل فى ثمن المرابحة ، مقابـــل الزيادة فى الثمن لاجل الزيادة ، فى الاجل ، صدرت فتوى الشيخ عبد العزيز ابن باز ، عن السؤال الذى يقول :

اذا رغب عميل البنك الاسلامى ، شراء بضاعة ما ، تكلفتها الف ريال سعودى ، وأراها البنك الاسلامى أو وصفها له ، ووعده بشرائها منه مرابحة بالاجل ، لمدة سنة ، بربح قدره مائة ريال سعودى ، لتكون القيمة الكلية لها الف ومائة ريال سعودى وذلك بعد ان يشتريها البنك من مالكها ، بدون الزام العميل بتنفيذ وعده المذكور او المكتوب ، فما رأيكم فى هذه المعاملة ؟

---

(١) الفتاوى الشرعية ، للبنك الاسلامى الاردنى ، جـ١ ، ص ٢٨ ، ٢٩ ، ٣٠ .

فأجاب الشيخ بما يلى : اذا كان الواقع ، ماذكر فى السؤال ، فلاحرج فى المعاملة المذكورة ، اذا استقر المبيع ، فى ملك البنك الاسلامى ، وحازه اليه من ملك بائعه ، لعموم الادلة الشرعية (١) .

ان هذا العمل من جانب المصارف الاسلامية ، يطرح القضايا التالية : على بساط البحث .

تـأجيل الثمـن :

تقسيـط الثمـن

التناسب الطردى فى الارباح ، تبعا لطول فترة التسديد

٤٢ — بحث شرعية تأجيل الثمن عند الفقهاء :

ان تأجيل دفع الثمن ، يدخل تحت شرط الاجل فى البيع ، وقد المحنا الى أن الاشتراط فى بيع المرابحة ، جائز بوجه عام ، وقد اثبت العمل المصرفى فى بيع المرابحة ، فى العصر الراهن ، الى ان عقد المرابحة ، يتم بين البنك والعميل ، على ان يتسلم العميل السلعة ، ويقوم بدفع الثمن ، فى اجل معين ، تتحدد مدته ، فى نصوص العقد ، الذى يبرم بين العميل والبنك ، اى ان الاجل أصبح فى بيع المرابحة التى تجريه المصارف الاسلامية ، من العناصر الاساسية ، التى تدخل فى مضمون العقد ، ويكون الاشتراط فى اتمام البيع وفقا له ، مما يحرص العميل ، على ان يضمنه العقد ، فهو من الاسبـاب الدافعة له الى التعاقد ، نظرا الى انه يتقدم لشراء السلعة ، عن طريق البنك ، مستهدفا ان يقوم البنك بالتمويل ، لعدم توفر الثمن النقدى ، الذى يشترى به السلعة .

---

(١) انظر بيع المرابحة للآمر بالشراء د. يوسف القرضاوى ، ص ١٧ ، ١٨ . وقد صدرت فى ابريل ، ١٩٨٢ .

ونريد فى هذه السطور ، ان نميط اللثام ، عن حقيقة موقف الفقه الاسلامى ، بالنسبة لتأجيل الثمن ، وتقسيطه ، خلال مدة معينة .

ان بحث شرط التأجيل فى الثمن ، ينبغى ان ينظر اليه ، فى نطـاق العقد كله ، وليس من زاوية واحدة ، تهمل الجوانب الاخرى للبيع بصفة عامة ، ولبيع المرابحة بصفة خاصة .

ثم ينبغى النظر ايضا الى الاساس فى مشروعيته ، هل هو تجويز الشرع له ، أم لما فيه من مصلحة للعقد ؟

ان نظر جمهور الفقهاء المسلمين ، على شمول النظرة ، فى شرط تأجيل الثمن ، فى البيع وتأسيس هذا النظر على سند من الشـرع والمصلحـة ، فالمصلحة الحقيقة لاتتعارض مع نصوص الشرع ، ولايهملها المشرع الاسلامى ، او يقلل من اثرها وعلى ذلك جرى نظر الفقهاء ، عند تحليل هذا الشرط ، والتعرف على مضمونه .

— فقهاء الحنفية ، على جواز شرط التأجيل فى الثمن ، بما ثبت عن الشرع ، فى قوله تعالى : ياايها الذين آمنوا اذا تداينتم بدين ، الى اجل مسمى فاكتبوه «البقرة/٢٨٢» . فان المداينة التى جاء بها النص ، لاتتحقق الا بالاجل ، والاجل يكون معلوما وهو ماعبر عنه النص بالاجل المسمى اى المحـــدد .

فالبائع الذى يبيع بثمن حال ، ثم يؤجله الى اجل معلوم ، يصير مؤجلا ، لان الثمن حقه ، فله ان يؤخره تيسيرا على من عليه . الا يرى انه يملك ابراءه من الثمن مطلقا فكذا مؤقتا .

فاذا كان التأجيل فى ثمن بيع سلعة المرابحة ، كمن اشترى سلعة بالف

---

(١) الشرط الذى اجازه الشرع ، هو شرط لا يقتضيه العقد . فتح القدير ج٥ ، ص ٢١٥ .

درهم نسيئة — الى اجل — فباعها بربح مئة ، فهذا جائز ، اذا بين ذلك ، تحرزا عن الخيانة فى المرابحة ، فان لم يبين فعلم المشترى ، فان شاء رده ، وان شاء قبل ، لان للاجل شبها بالمبيع ، الا يرى انه يزاد فى الثمن لاجل الاجل (١) . فان المشترى يستفيد من الزمن ، تحصيل الثمن ، فيكون ذلك توسعه عليه الوفاء بالثمن .

ففهاء المالكية ، علـى شرط الاجـل فى البيع ، ممـا يحقـق مصلحة العقد ، مثل ان يبيع شخص لآخر سلعة باجل معلوم ، فهذا شرط يتلاءم مع العقد ، ويؤكد مقتضاه ، وهو مثال الشرط الحلال ، فالذى لايؤثر فى الثمن ، اشتراط كون الثمن ، الى اجل معين ، غير بعيد جدا (٢) .

وقد جاء فى المدونة : ارايت لو اشتريت منه سلعة بعينها بدين الى اجل ، فافترقنا قبل ان اقبض ، ايجوز هذا فى قول مالك ام لا . قال لابأس بذلك فى قوله ، وليقبض سلعته ، لان مالكا كره ان يشترى الرجل الطعام ، كيلا بدين الى اجل والطعام بعينه ، ثم يؤخر كيل الطعام ، الى الاجل البعيد ، قال : فانا ارى فى السلع كلها ، ان لايؤخرها الامد البعيد (٣) .

وفيما يتعلق بمن اشترى سلعة بعشرة دراهم نقدا ، ثم اخره البائع بالدراهم سنة ، فاراد ان يبيع مرابحة ، ففى قول مالك : لايبيع حتى يبين (٤) الاجل .

فقهاء الشافعية : على جواز اشتراط الاجل ، ولابد ان يكون الاجل معلوما ، فان باع بثمن مؤجل ، لم يجز الى مجهول ، كالبيع الى العطاء ، لانه عوض فى بيع ، فلم يجز الى اجل مجهول (٥) ، فلابد من العلم فيه ،

---

(١) الهداية ، ج٢ ، ص ٥٨ .
(٢) تحفة الحكام لابن عاصم ، ج١ ، ص ٢٨٠ .
(٣) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ١٥٤ .
(٤) المدونة الكبرى ، مجلد ٤ ، ص ٢٣٠ .
(٥) المهذب ، ج١ ، ص ٣٥٤ .

استفاد الى اية المداينة « اذا تداينتم بدين الى اجل مسمى فاكتبوه » هذا الشرط يحقق مصلحة العقد .

وقد روى اجازه البيع الى العطاء ، عن غير واحد ، وروى عن غيرهم خلافه ، وانما اخترنا ان لايباع اليه ، لان العطاء ، قد يتقدم او يتأخر وانما الآجال معلومة بأيام موقوته (١) فيجوز البيع الى الاجل ، لتحقق العلم ، بخلاف البيع الى العطاء فانه مجهول .

فقهاء الحنابلة ، على جواز اشتراط مافيه مصلحة العقد ، مثل ما اذا اشترى دارا ، واشترط تأجيل الثمن ، او تأجيل بعضه الى اجل معلوم ، فان هذا من قبيل الشروط الصحيحة ، التى ترتب آثارها .

وفى بيع المرابحة ، من اشترى شيئا بثمن مؤجل ، لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين ذلك (٢) ، اى ان تأجيل الثمن ، لمن اشترى السلعة التى يبيعها مرابحة ، جائز ، على ان يبين للمشترى الاجل ، حذرا من الخيانة ، وتجنبا للجهالة التي يمنعها الشارع فى العقد .

ويجب ان يلاحظ ، ان التأجيل فى الثمن ، يستتبعه فى الغالب زيادة فى الثمن ، فان المشترى ينتفع بالسلعة ، وفى مكنته ان يكتسب الثمن فى الاجل ، فلذلك يزاد فى الثمن بسبب الزيادة فى الاجل ، وهذا ماتسير عليه المصارف الاسلامية ، والعرف الجارى .

فان امكن ان يشترط فى بيع المرابحة ، شرط الاجل المعلوم ، دون ان يصحبه زيادة فى الثمن ، فهو الاصل الجائز بلا خلاف ، وفيه التيسير والتسامح مع المشترى ، كما تقضى به اصول الشريعة ومقرراتها .

---

(١) الام ، ج٣ ، ص ٧٨ .
(٢) المغنى ، ج٤ ص ، ٢٠٤ .

٤٣ — بحث شرعية تقسيط الثمن :

ومن وجة آخر ، فان العمل الذى تجرى عليه المصارف الاسلامية ، يقرن التقسيط فى الثمن بالتأجيل فيه ، اذ يسدد الثمن على اقساط محدده ، فى زمن معلوم ، تنتهى فى الاجل المضروب .

والواقع ان تقسيط الثمن ، فى الاجل المعلوم ، يثير نوعا من التساؤل حول مشروعيته ذلك ان تأجيل الثمن فى بيع المرابحة ، يتضمن تحديد ثمن للسلعة نقدا ، اقل من ثمن السلعة ، مع الاجل ، فيزاد الثمن مع الاجل،ويقل مع كونه نقدا ، وهذا قد يفسر على انه من باب بيعتين فى بيعة ، وقد مثل له الشافعى فقال : بان يقول بعتك بألف نقدا او الفين الى سنة ، فخذ ايهما شئت انت ، وشئت انا ونقل ابن الرفعة عن القاضى ، ان المسألة مفروضة، على انه قبل على الابهام ، اما لو قال : قبلت بالف نقدا ، وبالفين بالنسيئة، صح ذلك .

وعلى التفسير الذى ذكره احمد عن سماك ، وذكره الشافعى ، ففيه متمسك لمن قال : بحرم بيع الشىء بأكثر من سعر يومه ، لاجل النساء .

وقد ذهب الى ذلك زين العابدين ، على بن الحسين والناصر والمنصور بالله ، والهادوية والامام يحيى .

وقالت الشافعية والحنفية وزيد بن على ، والمؤيد بالله ، والجمهور : انه يجوز لعموم الادلة القاضية بجوازه ، وهو الظاهر (١) .

والقائلون بتحريم بيع الشىء ، بأكثر من سعر يومه ، لاجل النساء — اى الاجل — معتمدهم رواية حديث : من باع بيعتين فى بيعة ، فله اوكسهما او الربا وفى اسناده مقال . والمشهور رواية الحديث : نهى النبى — صلى الله عليه وسلم — عن بيعتين فى بيعه ، ولاحجة فيه على المطلوب .

---

(١) نيل الاوطار للشوكانى ، جـ٥ ، ص ١٧٢ .

ولو سلمنا ان الرواية الأولى ، التى تفرد بها ذلك الراوى ، صالحة للاحتجاج ، لكان احتمالها لتفسير خارج عن محل النزاع ، قادحا فى الاستدلال بها على المتنازع فيه ، على ان غاية مافيها الدلالة على المنع من البيع ، اذا وقع على هذه الصورة ، وهى ان يقول نقدا بكذا ، ونسيئة بكذا ، لا اذا قال من اول الامر : نسيئة بكذا فقط ، وكان اكثر من سعر يومه ، مع ان المتمسكين بهذه الراوية ، يمنعون من هذه الصورة ، ولايدل الحديث على ذلك ، فالدليل اخص من الدعوى (١) .

ومع ترجيحنا لراى الجمهور ، فى جواز تأجيل الثمن ، مع بعض الزيادة المحددة فيه ، والمتفق عليها بين المتعاقدين عن تراضى ، فان التأجيل ، يجب ان يكون الى اجل قريب معلوم لكل من المشترى والبائع .

٤٤ — تناسب الارباح مع فترة التسديد :

ان اتباع المصرف الاسلامى ، لقاعدة التناسب الطردى للارباح ، تبعا لطول فترة التسديد ، يخضع لتقسيط الثمن ، فى الاجل المحدد . ويقوم التناسب الطردى فى الارباح ، على طول الفترة التى يقوم فيها المشترى بسداد الثمن ، كما يتأثر بمعدل تصريف السلعة ، وطريقة تأدية الثمن .. الى غير ذلك من الاعتبارات ، التى يأخذها المصرف الاسلامى ، فى الحسبان ، عند تحديد الارباح .

وقد ترتب على مراعاة هذه الاعتبارات ان اتجه المصرف الى توسيع نطاق المرابحة ، على اساس تخفيض النسبة للعمليات القصيرة الاجل ، وزيادتها فى العمليات الطويلة الاجل ، وهذا يقود الى نتيجة حتمية ، وهى ان ثمن السلعة يتأثر ارتفاعا وانخفاضا بحسب الاجل ، ومدى قربه او بعده ، فاذا كان الاجل قريبا كانت الزيادة فى الثمن قليلة ، واذا كان الاجل بعيدا ،

---

(١) نيل الاوطار ، جه ، ص ١٧٢ .

كانت الزيادة فى الثمن كبيرة . ثم ان العبرة فى ارتفاع الثمن او انخفاضه لا تكون وفق الاجل ، لانه المعيار الذى يعول عليه ، فى هذا الشأن .

والبحث فى حقيقة الثمن ، يبين انه عوض عن المبيع ، فى عقد البيع اى ان تقدير الثمن ، يتأسس على المبيـع ذاته ، وقيمته المالية ، بحسب ما يتراضى عليه المتعاقدان ، فاذا كان ثمة أجل ، فانه يزاد فى الثمن ، لاجل الاجل ، وليس يطرد الزيادة فى الثمن ، بسبب اضطراد زيادة الاجل ، وثمة فرق بين الزيادة فى الثمن لأجل الاجل واضطراد الزيادة ، بسبب اضطراد زيادة الاجل ، لان القاعدة الاولى ، تسير على النسبة الواحدة للمرابحة كما انها تعتمد فى تقدير الثمن ، على قيمة المبيع فى ذاته ، وعنصر الاجل فيه لا وتعتبر الاساس فى التقدير المبيع ذاته ، ويأتى الاجل تبعا ، وهذا يتسق مع القواعد الفقهية .

بينما القاعدة الثانية ، تتبع النسبة المتعددة للمرابحة ، واختلاف الثمن والمرابحة فيه ، باختلاف الاقساط المدفوعة ، تبعا لطول المدة ، التى تسدد فيها هذه الاقساط . فضلا عن انها ، تجعل الاساس فى تقدير الثمن ، هو الاجل وتركز عليه فى بيان ما يجب على العميل ، ان يدفعه من ثمن ، بالنظر الى الاجل ، فان الارباح تزداد ، لطول الاجل ، الذى يستغرقه العميل فى الدفـع .

ان الاخذ بمعنى التناسب الطردى للارباح ، تتبعا لطول فترة التسديد يجعلنا ندخل فى بعض المفاهيم الدائرة ، فى نطاق بيعتين فى بيعة ، او شرطان فى بيع ، وهذا مما نهى الشارع عنه .

— أما كون التناسب الطـردى فى الارباح ، المبنى على طـول فترة التسديد ، قد ينطوى على محظور الشرطين فى بيع ، فان بيع المرابحة لا واحتساب الربح على قدر الاجل ، والزيادة فيه بازدياد الاجل ، فان فيه الإشتراط فى البيع ، والشرطين فى بيع ، قد فسر على أكثر من تفسير ، منها

ما أورده ابن حزم ، عن محمد بن سيرين ، قال : شرطين فى بيع ، أبيعك الى شهر بعشرة ، فان حبسته شهرا ، فتأخذ عشرة ، قال شريح : أقل الثمنين ، وأبعد الاجلين أو الربا ، قال عبد الله : فسألت ابى ؟ فقال : هذا بيع فاسد . قال ابو محمد : يريد ، فان حبسته شهرا آخر ، فتأخذ عشرة أخرى (١) .

ومن تفسير الشرطين فى بيع ، ما أورده الشوكانى عن البغوى قال : هو ان يقول بعتك هذا العبد — أو السلعة — بألف نقدا ، أو بألفين نسيئة ، فهذا بيع واحد ، تضمن شرطين ، يختلف المقصود فيه باختلافهما ، ولا فرق بين شرطين وشروط ، وهذا التفسير مروى عن زيد بن على وأبى حنيفة . ثم يقول : ومذهب الاكثر عدم الفرق بين الشرط والشرطين ، واتفقوا على عدم صحة ما فيه شرطان (٢) .

ان تدبر الشرط فى التناسب الطردى فى الارباح ، تبعـا لطول فترة التسديد ، فيه تقسيم الاجل الى أكثر من فترة ، يتم فى كل فترة احتساب الربح ، بطريقة تغاير الفترة الاخرى ، فاذا قام المشترى — العميل — بأداء الثمن فى الفترة الاولى من الاجل ، فان نسبة الربح المضافة الى الثمن ، تكون منخفضة اقل منها فى الفترة الثانية ، واذا وفى بالثمن فى الفترة الثانية ، فان نسبة الربح على الاقساط المسددة ، تكون أعلى منها ، فى نظيرتها من الفترة الاولى .

ان تحليل عناصر التناسب الطردى فى الارباح ، بحسب طـول فترة التسديد ، يكشف عن عناصر التأجيل فى الثمن ، والتقسيط فى ثمن بيـع

---

(١) المحلى ، ج ٩ ، ص ٦٢٩ .

(٢) نيل الاوطار ، ج ٥ ، ص ٢٠٣ . والنهى عن الشرطين فى بيـع مما جاء فى حديث الرسول — صلى الله عليه وسلم — لا يحل سلف وبيع ، ولا شرطان فى بيع ، ولا ربح ما لم يضمن ، ولا بيع ما ليس عندك . نفس المرجع ، ص ٢٠٢ .

المرابحة ، واختلاف سعر القسط ، تبعا لفترة التسديد ، فاذا قربت الفترة ، كان سعر القسط منخفضا ، واذا بعدت كان السعر اكبر ، وهكذا ، وهو تطبيق لحساب الربح ، بتطبيق اقل الثمن فى اقرب الاجل ، واكبر الثمن فى ابعد الاجل .

وبالاضافة الى ذلك ، فان شرط التناسب الطردى فى الارباح ، يبرز المغايرة فى بيع المرابحة ، بين البيع بالنقد ، والبيع بالنسيئة ، ويضفى على المعاملة التى ابرمت بين البنك والعميل ، على تضمين شرطين ، فى بيع واحد ، بتحديد ثمن نقدى للسلعة ، يشترى به العميل ، وهو اقل ، من ثمن النسيئة ، الذى يدفعه العميل ، فالبيع قد قام على اساس الاشتراط فى المغايرة ، بين ثمن النقد ، وثمن الاجل ، وثمن التقسيط فى الفترة الاولى القريبة ، وثمن التقسيط فى الفترة الثانية البعيدة ، وهو ما يجعله مندرجا ، فى نطاق التفسيرات التى قيل بها فى الشرطين فى بيع :

فاذا علمنا بعد ذلك ، ان هذه المغايرة تطبق بالنسبة للسلعة الواحدة ، وللمشترى الواحد وهو العميل ، بحسب طريقة أدائه للثمن ، فى الاجل المحدد ، وتبعا لسرعة تصريف السلعة ، ادركنا اهمية عنصر الاجل ، وهيمنته على تحديد الثمن والربح فى بيع المرابحة ، الذى يجريه المصرف ، واثر الاشتراط فى هذا البيع .

— فيما يتعلق بدخول معدل التناسب الطردى فى الارباح ، تبعا لطول فترة التسديد ، فى باب بيعتين فى بيعة ، وهو منهى عنه بحديث ابى هريرة قال : نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم — عن بيعتين فى بيعة ، ولابى داوود من حديث ابى هريرة : من باع بيعتين فى بيعة ، فله اوكسهما او الربا » وفى تفسير معنى الحديث ، يورد الصنعانى ، قول الشافعى : له تاويلان : احدهما ان يقول بعتك بالفين نسيئة ، وبألف نقدا ، فأيهما شئت اخذته به ، وهذا بيع فاسد ، لانه ايهام وتعليق . والثانى ان يقول : بعتك عبدى

على أن تبيعنى فرسك . وعلة النهى على الاول : عدم استقرار الثمن ولزوم الربا ، عند من يمنع بيع الشىء بأكثر من سعر يومه لاجل النساء ، وعلى الثانى : لتعليقه بشرط مستقبل ، يجوز وقوعه وعدم وقوعه ، فلم يستقر الملك .

وقوله : فله اوكسهما أو الربا ، يعنى انه اذا فعل ذلك : فهو لايخلو عن أحد الامرين : اما الاوكس ، الذى هو اخذ الاقل أو الربا ، وهذا مما يؤيد التفسير الاول (١) .

وبيع المرابحة ، بثمن مؤجل ، وبتقسيط الثمن ، وفقا لمعدل التناسب الطردى فى الارباح ، تبعا لطول فترة التسديد ، يصدق عليه التأويل الاول ، الذى قال به الشافعى ، فان حال البنك وهو البائع للسلعة ، أن يقول للعميل ، وهو المشترى بعتك السلعة ، بألفين نسيئة ، وبألف نقدا ، فأيهما شئت أخذت به ، وهذا بيع فاسد ، لانه ايهام وتعليق ، حيث ان الثمن يدور بين الالف والالفين ، فهو غير معروف ، ففيه ايهام وتعليق بالنسبة له ، حتى يختار المشترى بينهما ، وهو ما يؤدى الى عدم استقرار الثمن ، ولزوم الربا ، الناشىء عن الزيادة فى الثمن ، مقابل الاجل .

والافضل للبنك الاسلامى ، أن يتنزه عن الشبهات ، التى تشوب هذه المعاملة ، ويعتمد معدل النسبة الواحدة المحددة للمرابحة ، فى السلعة الواحدة ، وان يعتمد فى تقديره المرابحة ، على عناصر موضوعية ثابتة ، وليست عناصر احتمالية متغيرة ، تركز على الاقساط المتعددة ، فى الاجل القريب والبعيد . والاجدى له فى ذلك ، أن يرفع نسبة المرابحة فى الاجل المحدد ، وان يؤسس هذه النسبة على راسمال السلعة ، ونوعيتها ، والنفع المتحقق منها ، على أن يراعى فى ذلك العدالة فى التقدير . اما الاعتماد فى

---

(١) سبل السلام ، جـ٣ ، ص ٢٠ ، ٢١ .

التقدير على طول فترة السداد او قصرها ، وامكانية تصريف السلعة او بيعها، فانها عناصر متغيرة ، وغير منضبطة ، فى تقدير الثمن والربح وفقا لها .

ضمان الثمن فى بيع المرابحة

٤٥ — المبرر فى ضمان الثمن :

فى بيع المرابحة ، الذى تجريه المصارف الاسلامية ، وتقوم فيه بتأجيل الثمن وتقسيطه على العميل ، تنشأ مشكلة مؤداها ، عـدم وفاء العميـل بالتزاماته المالية ، التى تعاقـد عليها مع المصرف ، والتى تتمثل فى الثمن والربح للسلعة التى مولها المصرف للعميل، وهو وجه من المخاطرة، التى تتعرض لها المصارف الاسلامية ، نظـرا لان العميل ، يتقاعس عن الوفاء بالتزاماته التعاقدية ، مما يترتب عليه تأخير حصول المصرف ، على حقوقه من العميل، وهذا من شأنه ، أن يضر به ضررا بينا .

ونظرا لان المصارف الاسلامية ، لا تتقاضى فوائد تأخيرية ، أو اية فوائد ، لانها ربا محرم بنصوص الشرع ، فان البحث يجب أن يدور حـول توفير ضمانات شرعية ، يستطيع بواسطتها المصرف ، أن يحصل على حقه من العميل فى الوقت المناسب ، ليمكن ان يستمر فى ادائه لعملياته التمويلية والاستثمارية ، خدمة للفرد والمجتمع .

٤٦ — الوسائل التى تتبعها المصارف لاقتضاء الثمن :

تواجه المصارف الاسلامية عقبات ، فى سبيل حصولها على ثمن السلعة والربح ، من العميل فى المواعيد المتفق عليها ، اذ قـد يدفع العميل بعض الاقساط ، ويتخلف عن دفع بعضها الآخر ، او يمتنع بعض المتعاملين مع هذه المصارف ، عن سداد ديونهم فى بيع المرابحة ، عند حلول آجالها ، ولا يكون ذلك الامتناع ، نتيجة ظروف قاهرة تمنعهم عن الوفاء .

فى المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، حاول ان يتغلب على

هذا الامتناع عن السداد او التخلف عن دفع الاقساط ، من جانب العميل ، ببعض الاجراءات ، كما أشــار اليها ، المستشار الشرعى للمصرف (١) فيما يأتى :

النص فى صيغة العقد ، على أن تأخر المشترى ، عن ايداع القسط فى ميعاده ، يترتب عليه الجزاءات الثلاثة الآتية :

١ — حلول باقى الاقساط ، وحق البائع فى اقتضائها ، وهــذا الجزاء يتفق مع حكم الشريعة الاسلامية ، اذ هو تطبيق لقول الرسول — صلى الله عليه وسلم — المسلمون على شروطهم ، الا شرطا احل حراما ، أو حرم حلالا » وقد منح البائع المشترى الاجل ، على هذا الشرط ، وهو شرط يحفظ الحق ، ولا يحل الحرام ، ولا يحرم الحلال ، فكان جــائزا .

٢ — حق البائع ، فى فسخ العقد ، وهو موافق لحكم الشريعة ، وهو مذهب الامام احمد وبه قال عمر بن الخطاب ، ولا يحتاج هذا الفسخ لحكم القضــاء (٢) .

---

(١) هو الاستاذ الدكتور حسين حامد حسان .

(٢) وقد أيد د. حسين حامد رايه فى ذلك .

بما جاء فى المغنى لابن قدامة ج ٥ ، ص ٥٠٤ « فان قال بعتك على ان تنقدنى الثمن الى ثلاث ، او لمدة معلومة ، والا فلا بيع بيننا فالبيع صحيح ، نص عليه ... ولنا ان هذا يروى عن عمر بن الخطاب رضى الله عنه ، ولانه علق رفع العقد ، بأمر يحدث فى مدة الخيار ، فجاز ، كما لو شرط الخيار ولانه نوع بيع ، فجاز أن ينفسخ بتأخير القبض ، كالصرف ، ولان هــذا بمعنى شرط الخيار ، لانه يحتاج الى التروى فى البيع ، هل يوافقه ام لا ، فيحتاج الى التروى فى الثمن ، هل يصير منقودا ام لا ؟ فهما سيان فى المعنى ، متغايران فى الصورة ، الا انه فى الخيار يحتاج الى الفسخ ، وهذا ينفسخ اذا لم ينقد الثمن ، لانه جعله كذلك .

وراجع أيضا المواد من ٤٦٧ الى ٤٧٠ من مجلة الاحكام الشرعية .

٣ — حق البائع فى الاحتفاظ بما دفع من أقساط ، فى حالة الفسخ كتعويض ، لا يخضع لرقابة القضاء ، وهذا يخالف حكم الشريعة الاسلامية ، التى تجيز فى هذه الحالة المطالبة بتعويض يعادل الضرر ، الذى وقع على البائع ، من جراء الفسخ ، الذى ترتب على خطأ المشترى ، دون زيادة ، ومن ثم جاز النص على هذا ، وعلى أن يحتفظ البائع بالاقساط التى تسلمها من المشترى ، لاستيفاء التعويض المستحق عليه ، أو يترك للقضاء ، ويمكن النص على أن تقوم هيئة التحكيم بتقديره (١) ».

ثم يستطرد فى قوله : بأن تعويض المصرف ، لا يقاس بما لحق المصرف من خسارة ، بسبب عدم الوفاء ، عند حلول الاجل ، بل يقاس بما حققه المدين من ربح ، خلال المدة ، التى امتنع فيها عن الوفاء ، ويمكن اثبات هذا بكافة وسائل الاثبات الشرعية ، كما يجوز أن يعهد الى لجنة تحكيم بتقديره ، فى حين أن التعويض ، على اساس التسبب فى الضرر المذكور ، فى البند السابق ، يقاس بما لحق المصرف من ضرر ، بسبب التعدى فى التأخير ، وليس بما حققه المدين من ربح من جراء حبس الدين ، عن الدائن ، عند

---

(١) ويؤيد رأيه فى ذلك ، بما جاء فى المغنى ، جـ ٥ ، ص ٢٠٥ : اذا غصب اثمانا فاتجر بها ، او عروضا فباعها واتجر بثمنها ، اشتراه فى ذمته ، ثم نقد الاثمان ... قال اصحابنا : الربح للمالك ، والسلع المشتراه له ، لانه نماء ملكه : فكان له ، وان حصل خسران ، فهو على الغاصب .... وان دفع المال الى من يضارب به ، فالحكم فى الربح على ما ذكرناه ، وليس على المالك من اجر العامل شىء ، لانه لم يأخذ له فى العمل بما له .

وراجع المادة ١٣٩٦ من مجلة الاحكام الشرعية ، فقد جاء فيها : ربح التجارة فى المغصوب نمائه ، فلو اتجر الغاصب « ومثله من يمنع الدين من الدائن ، عند حلول الاجل ، دون عذر شرعى ، بعين المغصوب أو عين ثمنه ، أو اشترى بثمن فى الذمة ، بنية نقده منه ، فنقده منه ، فالربح وما اشتراه للمالك ، ولا شىء للغاصب .

وجاء فى المادة ١٣٩٧ : لا يضمن الغاصب « ومثله المدين الممتنع عن الوفاء » ما فوته على المالك من الربح وبحبسه مال التجارة .

حلول الاجل،فهما طريقان يمكن اختيار احدهما . على ان الطريق الاول ، قد يكون متعبنا فى اضرار ، تحدث من جراء التأخير فى الوفاء بمبالغ كبيرة ، قد تؤدى الى ضياع صفقة او بيع اصول بأقل من ثمن مثلها ، او اية كوارث اخـــرى .

— وهناك طريقة ثالثة : هى تخريج تعويض المصرف ، عن التأخير فى الوفاء بالدين ، على اساس مضاربه المثل ،فالمدين الذى يحبس الدين عن الدائن عند حلول الاجل دون عذر شرعى ، وهو ممن يمارسون التجارة ، ويعملون فى مجال الاستثمار ، يكون قد استثمر مبلغ الدين دون اتفاق ، فيلزمه حصة راس المال فى الربح ، كما فعل عمر بن الخطاب مع ولديه ، عندما اقترضا مالا من ابى موسى الاشعرى ، دون وجه حق ، لان ابا موسى لـــم يقرض غيرهمـــا .

وهناك طريقة رابعة ، تعوض المصرف عن التأخير ، فى وفاء الدين ، عند حلول الاجل ، هى على اساس التعزير بأخذ المال ، ممن ارتكب معصية ، لاحد فيها ولاكفارة ، واعطائه لمن اصابه ضرر من جراء ذلك .

ولقد ثبت التعزير ، بأخذ المال عن رسول الله — صلى الله عليه وسلم ولقد طبق ذلك على حاطب بن ابى بلتعه عندما سرق غلمانه ناقة وذبحوها سدا لجوعتهم ، فاغرم سيدهم ثمن الناقة ضمانا ، ومثله تعزيزا ، واعطاه لصاحب الناقة ، لانه قد ارتكب جريمة تعزيرية ، اى اتى معصية ، لاحد فيها ولاكفارة .

ولاشك ان مطل الغنى ظلم يحل عرضه وعقوبته ، كما قال عليه الصلاة والسلام . والعقوبة تجوز بأخذ المال واعطائه للمتضرر .

وهذا الاساس لاينظر فى التعويض ، الى ماحققه المدين المماطل من كسب او ربح بسبب الامتناع عن الوفاء بالدين ، بل ينظر الى ان التأخـــير ،

كان معصية ، تكون جريمة تعزيرية ، وانه كان هناك شخص تضرر من هذه المعصيــة .

ويمكن ان يعبد بتقدير هذا التعويض ، المبنى على هذا الاساس ، بواسطة لجنة التحكيم دون النص عليه فى العقد ، بهذا التكييف ، اذ ان التعزير لايملكه ، الا ولى الامر ، ونحن نحكم بالتعويض ، على هذا الاساس الشرعى ، دون حاجة الى ذكره فى العقد .

والخلاصة هى جواز النص على تعويض المصرف ، عن الاضرار ، التى تلحق به ، بسبب عدم قيام المدين بالوفاء بالدين عند حلول الاجل ، مالم يكن هذا التأخير ، قد حدث بسبب لايد له فيه ، ولا يستطيع له دفعا .

اما تقدير التعويض ، فيؤخذ فيه بأحد المعيارين ، اما مقدار ماحصل المدين من ربح فى مشروعاته ، واما مقدار الضرر ، الذى وقع على المصرف ، ويترك ذلك للجنة التحكيم ، وفق احكام الشريعة الاسلامية ، وتستطيع اللجنه ، ان تؤسس حكمها ، على احد الاعتبارات السابقة (١) .

— فى البنك الاسلامى الاردنى : اخذ البنك بالضمانات ، واقرها كوسيلة لتنفيذ العقد الشرعى ، ومن ذلك ماطرحه البنك من تساؤل حول بيان الرأى الشرعى ، حول كفالة آخر ، لتنفيذ عقد شرعى .

جاء الجواب من المستشار الشرعى بقوله : الكفالة : هى ضم ذمة الى ذمة فى المطالبة بتنفيذ التزام ، كما نصت على ذلك ، ، المادة ٩٥٠ من القانون المدنى الاردنى ، وقد روى ابو داود والترمذى ، انه — صلى الله عليه وسلم — قال «الزعيم غارم» اى ان الكفيل يلزم نفسه بما ضمنــه ، والكفيل وثيقة بحق ، فاذا تعذرت من جهة من عليه الحق ، استوفى من

---

(١) الفتاوى الشرعية للمصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، فتوى الدكتور / حسين حامد حسان ، فى موضوع : ابداء الراى فى مدى شرعية فرض عقوبات مادية عن التأخر فى السداد . فتاوى غير منشورة .

الوثيقة «الضامن» انظر فقه الامام الاوزاعى ، الجزء الثانى ص ٢٢٠ ، ٢٢١ .

وبما ان الكفالة فى السؤال ، تتعلق بتنفيذ عقد شرعى ، فانها تصح بما تضمنه ذلك العقد من التزام .

وفيما يتعلق بالضمان ، فى بيع المرابحة ، فقد افاد المستشار الشرعى :

ان عقد المرابحة لايستلزم ضمانا ولا ايداعا ، ولكن هذا امر يعمد اليه البنك ليضمن تنفيذ التزام من تعاقد معه ، على وجه شرعى ، وهذا من حقه (١) .

— وفى مصرف قطر الاسلامى : يتضمن عقد بيع المرابحة ، بين العميل والمصرف ، شرط الضمان ، الذى يلتزم به العميل ، للوفاء بالتزاماته ، تجاه المصرف ، وجاء النص على هذا الضمان فى البنود التالية :

— فى حالة امتناع الطرف الثانى — المشترى — عن تسلم المستندات المتعلقة بالبضاعة محل هذا العقد او تسلم البضاعة ، فانه يعتبر ناقضا لوعده ، وحينئذ فانه من حق الطرف الاول بيعها واستيفاء حقوقه من الثمن ، وان قل الثمن ، عن مستحقات الطرف الاول — البائع — كان له ان يرجع على الطرف الثانى — المشترى — بمقدار ما تحمله من خسائر فعلية ، تترتب على ذلك وان زاد ثمن البضاعة ، عن مستحقات الطرف الاول ، كانت هذه الزيادة خالصة له ، باعتباره مالكا لها .

— يوقع الطرف الثانى ، على ايصال امانة ، بكامل قيمة البضاعة ، مقابل تسلمه لها ، او لمستندات الشحن المتعلقة بها ، وتنتهى مسئولية الطرف الاول — البائع — بتسلم العميل لمستندات الشحن ، ووصول البضاعة ، وتقع مسئولية تخزين البضائع ، وفقا للاصول الفنية على عاتق الطرف الثانى

(١) الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامى الاردنى ، جـ١ ، ص ٨٠ ، ص ٨٣ .

وحده ، ولايحق له الرجوع ، على الطرف الاول ، عن النتائج التى قد تترتب على مخالفته ذلك .

— يلتزم الطرف الثانى ، بأن يقدم اى ضمانات اضافية ، يقبلها المصرف فى حالة مايرى المصرف ، ان الضمانات المقدمة اليه غير كافية ، وذلك فى غضون أسبوع واحد ، من تاريخ اخطاره ، بخطاب موصى عليه ، ودون أن يكون له ادنى حق فى الاعتراض او التسويق (١) .

حكـم الفقه الاسـلامى :

٤٧ — شرعيـة الضمـان :

يجيز الفقه الاسلامى ، شرط الضمان ، فى عقد البيع ، وقد اشرنا الى ذلك عند الحديث ، عن جواز الاشتراط ، فى بيع المرابحة ، ونريد هنا ان نعرض للضوابط التى تحكم مسألة الضمانات ، على ضوء نصوص الشرع ، واحكام الفقه ، حتى يمكن للمصارف الاسلامية ، ان تستعين بها ، للحصول على حقوقها ، لدى العملاء ، فى اطار من المشروعية الاسلامية .

٤٨ — انواع الضمانات وحكمها :

يمكن القول ، بأن الضمانات الاسلامية ، تتعدد مناحيها ، والقواعد الحاكمة لها فيمايأتى : —

(أ) الضمان بواسطة عقود التوثيقات والتأمينات ، فان هذه العقود شرعت وثيقة وضمانا لوصول صاحب الحق الى حقه ، وهى التى يقصد بها ضمان الديون لاربابها كالكفالة ، والرهن ، والحوالة ، فالغرض منها وصول صاحب الدين الى احياء حقه — ففى الكفالة ضمان ، وهو وصول

(١) نموذج عقد بيع المرابحة ، لمصرف قطر الاسلامى . اورده الدكتور / يوسف القرضاوى ، فى كتابة بيع المرابحة للآمر بالشراء ص ١٢٠ .

المكفول له الى الحصول على دينه ، لما فيها من ضم ذمة الكفيل ، الى ذمة الاصيل ، فى المطالبة ، دون سواها .

وهذا المعنى ، وهوالضم ، يدل عليه قوله تعالى : «وكفلها زكريا» اى ضمها الى نفسه وبمعنى الضمان ، يدل عليه النص فى قوله سبحانه : ولمن جاء به حمل بعير وانابه زعيم . «يوسف / ٧٢» اى كفيل وضامن . والضمان فى الكفالة يتحقق بالتزام بحق ثابت فى ذمة الغير ، او احضار من هو عليه ، او عين مضمونة (١) .

ويستطيع المصرف الاسلامى ، ان ينص فى عقد المرابحة ، على ان يقدم العميل كفالة شخصية ، من شخص موسر ، او مؤسسة مالية لاتتعامل بالربا ، وله ان ينص ايضا ، على ان يقدم العميل ، عوضا عن الكفيل تأمينا عينيا كافيا ، كضمان له ، عن العميل ، فى حالة اهماله او تقاعسه ، عن الوفاء بثمن المرابحة ، فى الاجال المحددة .

وفى الرهن ضمان ، اذ يحصل المرتهن فيه على العين المرهونة ، للاستيثاق بحقه ، ويظل محبوسا تحت يده ، حتى يوفى الراهن بما عليه من دين ، فان لم يوف ، كان للمرتهن ان يستوفى الدين ، من العين المرهونة .

والرهن من قبيل للضمانات العينية ، لما فيه من اخذ العين المرهونة ، وبقائها فى يد المرتهن ، وهو مفاد النص القرآنى ، فى قوله تعالى : وان كنتم على سفر ، ولم تجدوا كاتبا فرهان مقبوضة «البقرة/٢٨٣» فانه يتم بقبض العين المرهونة ، وحيازتها لدى المرتهن .

واصل هذا ماروى انه عليه الصلاة والسلام ، اشترى من يهودى طعاما ، ورهنه به درعه ، وقد انعقد على ذلك الاجماع ، ولانه عقد وثيقة

---

(١) مغنى المحتاج للخطيب ، ج٢ ، ص ١٩٢ .

لجانب الاستيفاء فيعتبر بالوثيقة فى طرف الوجوب ، وهى الكفالة (١) .

وللمصارف الاسلامية ، ان تنص فى عقود المرابحة ، على الضمان بالرهن ، واذا كان ثمن المرابحة مؤجلا ، فانه يجوز ان يترتب الرهن ، ضمانا لدين معلق على شرط ، او دين مستقبل ، او دين احتمالى . ويجوز ان يترتب ضمانا لاعتماد مفتوح ، او لفتح حساب جار ، على ان يتحدد فى عقد الرهن ، مبلغ الدين المضمون ، او الحد الاقصى الذى ينتهى اليه هذا الدين (٢) .

فاذا امتنع العميل من الوفاء بالثمن ، او اهمل فى ادائه ، فانه يجوز للدائن المرتهن وهو المصرف — اذا لم يستوف حقه ، ان يطلب من القاضى الترخيص له ، فى بيع الشىء المرهون بالمزاد العلنى ، او بسعره فى البورصة او السوق (٣) . وهذا ييسر على المصارف الاسلامية ، مهمتها ، فى اقتضاء دينها من العميل ، ويوفر لها وسيلة قانونية ، تجبر العميل الممتنع عن الوفاء ، على سداد دينه ، وترفع الضرر الذى يمكن ، ان يلحق بهذه المصارف ، من جراء الامتناع عن السداد .

— وفى الحوالة كذلك ضمان : اذ تتضمن الحوالة ، نقل الدين وتحويله ، من ذمه المحيل ، الى ذمة المحال عليه ، ووبهذا الانتقال والتحويل للدين من المدين الى شخص آخر ، يتحمل عنه الدين ، يتحقق الضمان ، لان المحال عليه ، الذى يلتزم بتحمل الدين ، يكون موسرا ، حتى يتحقق الغرض من الحوالة .

والاصل فى الحوالة ، قول الرسول — صلى الله عليه وسلم — مطل

---

(١) الهداية ، جـ٤ ، ص ١٢٦ .

(٢) انظر المادة ١٠٤٣ من مشروع قانون المعاملات المدنية ، الصادرة عن لجنة تقنين الشريعة الاسلامية .

(٣) انظر ايضا المادة ١١٠٥ من المشروع المذكور .

الغنى ظلم ، ومن احيل على ملىء فليتبع (١) . امر باتباعه ، ولولا الجواز ، لما امربه ، حتى ان من العلماء من قال بوجوب الاتباع ، نظرا الى ظاهر الحديث ، ونحن نقول : المراد منه الإباحة ، لان تحول حقه الى ذمة أخرى، من غير اختياره ضرر به ، وانما خصه عليه الصلاة والسلام ، بالملىء حكما للغالب ، لان الغالب فى الحوالات ذلك ، لانه شرط الجواز (٢) .

وبمقتضى الاتفاق ، الذى يتحقق به الرضا ، وبخاصة المحال له ، فقد يكون فى الحوالة اضرار به ، فلا بد من رضاه ، لانه اعرف بمصلحته واحرص عليها ، فاذا حصل الاتفاق بينه ، وبين المحال عليه ، الذى يلتزم بالدين ، ترتب على ذلك ، ان يحل الاخير ، محل المدين الاصلى فى التزامه (٣) .

وللمصرف الاسلامى ، ان يلجأ الى الحوالة ، كوسيلة لضمان دينه على العميل ، وله أن يتحرى عن الموقف المالى للمحال عليه ، فاذا اطمئن اليه ، كان له قبول الحوالة ، واذا ساوره شىء من الشكوك حول موقفه المالى ، فله ان يرفضها ، ذلك ان الحوالة ، التى تنعقد بين المدين الاصلى والمحال عليه ، تتوقف على قبوله ، وتحتاج الى رضاه .

ويجب الا يؤثر وجود الحوالة ، كضمان للمصرف ، على ماقد يكون قد نص عليه فى عقد المرابحة ، بين المصرف والعميل ، من ضمانات اخرى ، كالرهن والكفالة ، لان هذه الضمانات وجدت لتقوية الوفاء بالدين ، وهو الثمن ، ووجودها معا ، الزم فى تحقيق الغرض المطلوب .

وللمصرف الاسلامى ، ان يستعين بهذه الضمانات ، للاستيثاق بالوفاء بدينه على العميل ، وله أن يضمنها كلها فى الضمانات ، او ان يقتصر على

(١) نصب الراية ، جـ٤ ، ص ٦٠ .
(٢) الاختيار ، جـ٣ ، ص ٥ .
(٣) راجع م ٣٠٨ من مشروع تقنين المعاملات المدنية ، طبقا لاحكام الشريعة الاسلامية الصادر عن مجلس الشعب المصرى .

بعضها ،، بحسب ما يحقق له المصلحة ، او يتناسب مع طبيعة المعاملة ، التي يتقرر الضمان من اجلها .

(ب) الضمان بطريق التعويض : يتحقق الضمان ، بطريق التعويض ، في حالة تأخر المدين ، بالوفاء بما عليه من التزام ، كذلك اذا كان تنفيذ الالتزام عينا جبرا على المدين ، غير ممكن او غير مجد في مواجهته .

والضمان بالتعويض ، عما احق الدائن ،من اضرار ، مشروع بنصوص الشرع ، في الكتاب والسنة .

من الكتاب الكريم : قوله تعالى : وداوود وسليمان ، اذ يحكمان في الحرث ، اذ نفشت فيه غنم القوم ، وكنا لحكمهم شاهدين . ففهمناها سليمان ، وكلا آتينا حكما وعلما . «الانبياء/٧٨ ، ٧٩» .

واصل القصة ، ماروى عن ابن مسعود في قوله : وداوود وسليمان اذ يحكمان في الحرث ، اذ نفشت فيه غنم القوم،قال : كرم ، قد انبت عناقيده ، فافسدته ، قال : فقضى داوود بالغنم لصاحب الكرم ، فقال سليمان : غير هذا ياتبى الله ، قال : وما ذاك ؟ قال : تدفع الكرم الى صاحب الغنم ، فيقوم عليه حتى يعود كما كان ، وتدفع الغنم الى صاحب الكرم ، فيصيب منها ، حتى اذا كان الكرم كما كان ، دفعت الكرم الى صاحبه ، ودفعت الغنم الى صاحبها . فذلك قوله : ففهمناها سليمان (١) فدل ذلك على جواز الضمان بالتعويض ، عما لحق من اضرار ، وقعت على صاحب الزرع ، بسبب اعتداء الغنم على كرمه .

من السنة الشريفة : ماروى عن حرام بن محيصة : ان ناقة البراء بن عازب دخلت حائطا ، فافسدت فيه ، فقضى رسول الله صلى — الله عليه وسلم — على اهل الحوائط ، حفظها بالنهار ، ومافسدت المواشي بالليل ، ضامن على اهلها .

---

(١) تفسير ابن كثير ، جـ١٧ ، ص ٣٤٩ .

وقد روى عن عامر ، قال : جاء رجلان الى شريح ، فقال احدهما ان شاء هذا قطعت غزلالى ، فقال شريح : نهارا ام ليلا ؟ فان كان نهارا ، فقد برىء صاحب الشاة وان كان ليلا ، فقد ضمن ، ثم قرا : وداوود وسليمان ، اذ يحكمان فى الحرث ، اذ نفشت فيه ... الخ الآية .

ويؤخذ من هذه النصوص ، شرعية الضمان بالتعويض ، اذا كان الضرر الذى نتج عن الفعل ، بسبب ارادى ، اما لو كان بسبب قهرى او اجنبى لايدله فيه ، فانه لايلتزم بالتعويض ، ويجب ان ينبني التعويض على اسس عادلة فى تقديره .

وتفيد النصوص ، ان الذى يقوم بتقدير التعويض ، هو الحاكم ، او من ينيبه من القضاه ، وهو مايعنى ان التعويض ، قد ينفذ جبرا ، على من وقع منه الضرر ، ومن ثم تتوفر فيه خاصية الالزام .

وليس ثمة مايمنع ان يتفق المتعاقدان ، على التزام معين ، على مقدار التعويض بينهما ، قبل ان يحدث تقاعس عن تنفيذ الالتزام ، وقد نص على ذلك مشروع تقنين احكام الشريعة الاسلامية ، بقوله : اذا لم يكن التعويض مقدرا فى العقد ، او بنص فى القانون ، فالقاضى هو الذى يقدره ، ويشمل التعويض ملحق الدائن من خسارة ، ومافاته من كسب ، بشرط ان يكون هذا نتيجة طبيعية لعدم الوفاء بالالتزام ، او للتأخر فى الوفاء به . ويعتبر الضرر نتيجة طبيعية ، اذا لم يكن فى استطاعه الدائن ، ان يتوقاه ببذل جهد معقول .

وبالنسبة للالتزامات التعاقدية ، فانها تكون سببا موجبا للضمان ، بناءا على ضرورة الوفاء بالالتزامات التى يوجبها العقد ، فاذا اخل احد المتعاقدين بالتزام مفروض عليه الوفاء به ، فعليه الضمان بالتعويض عما اخل به من

---

(١) المادة ٢٣١ .

التزام ، كالتزام البائع بتسليم المبيع ، والتزام المشترى بتسليم الثمن ، فعدم الوفاء بأيهما موجب للضمان ، على من اخل به .

فاذا كان الالتزام بالضمان ، ناشئا عن شرط يوجب الضمان فى العقد ، فاذا حدث اخلال فى العقد ، وجب اعمال شرط الضمان ، وقيام من وقع منه الاخلال ، بالتعويض عما سببه من اضرار ، فاذا كان التعويض محددا ، قضى به ، والا كان المرجع فى تقديره هو القاضى .

وللمصارف الاسلامية ، ان تلجأ الى الضمان بطريق التعويض ، الذى يأخذ الشكل النقدى ، وهذا يخدم العمليات التى يقوم بها المصرف ، اذ يمكنه من استثمار الاموال ، فى المشروعات المختلفة ، كما يسهل له الحصول عليه ، كما لو خصص مبلغ من النقود لهذا الغرض ، يقتضى منه التعويض فى حالة اخلال المشترى ، بأداء الثمن ، فى بيع المرابحة ، ويكون تقدير التعويض مؤسسا على مالحقه من خسارة ، وما فاته من كسب نتج عن امتناعه عن عدم الوفاء بدينه شريطة الا يكون هذا الامتناع ، لظرف قهرى او بسبب اجنبى ، لايد له فيه .

(جـ) الضمان الذى اوجبته القواعد الشرعية : ثمة اصول شرعية عامة ، ترتب المسئولية والضمان ، على من اتى فعلا بعد معصية ، او يخل بأحد المقاصد العامة ، فى الشرع تتنوع هذه الوسائل ، ويمكن ايراد طائفة منها .

٤٩ — وسائل للضمان تقررها القواعد العامة :

١ — ملازمة المليء واطلاق المعسر ، والذى تقرر بقول النبى — صلى الله عليه وسلم — لى الواجد فلم يحل عرضه وعقوبته ، رواه الخمسة ، الا الترمذى . قال احمد ، قال وكيع «عرضه شكايته ، وعقوبته ، حبسه اللى بالفتح وتشديد الياء ، المطل ، والواحد الغنى من الوجد بالضم ، بمعنى القدرة ، قوله يحل ، اى يجوز وصفه بكونه ظالما . . . واستدل

بالحديث ، على جواز حبس من عليه الدين ، حتى يقضيه ، اذا كان قادرا على القضاء تاديبا له ، وتشديدا عليه ، فاذا لم يكن قادرا ، لقوله الواجد ، فانه يدل على ان المعسر لايحل عرضه ولا عقوبته .
والى جواز الحبس الواجد ، ذهبت الحنفية وزيد بن على ، وقال الجمهور : يبيع عليه الحاكم . واما غير الموجود فقال الجمهور لايحبس، لكن قال ابو حنيفة : يلازمه من له الدين ، وقال شريح : يحبس .
والظاهر قول الجمهور (١) ، ويؤيده قوله تعالى : فنظرة الى ميسرة .

٢ — بيع مال المدين لقضاء دين غرمائه ، لما روى عن ابن كعب بن مالك عن ابيه ان النبى — صلى الله عليه وسلم — حجر على معاذ ماله ، وباعه فى دين كان عليه . رواه الدار قطنى ، وصححه الحاكم . ظاهر الحديث ، ان ماله كان مستغرقا بالدين ، فهل يلحق به من لم يستغرق ماله فى الحجر ، والبيع عنه ، كالواجد اذا مطل . اختلف العلماء فى ذلك . فقال جمهور الهادوية والشافعى ، انه يلحق به فيحجر عليه ، ويباع ماله ، لانه قد حصل المقتضى لذلك ، وهو عدم المسارعة بقضاء الدين وقال زيدبن على والحنفية انه لايلحق به، فلايحجر عليه ، ولايباع منه ، بل يجب حبسه حتى يقضى دينه ، لحديث انه لايحل مال امرىء مسلم الا بطيبة من نفسه ، وقوله تعالى : الا ان تكون تجارة عن تراض» ومقتضى الحجر والبيع ، اخراج المال ، من غير طيبة نفسه، ولارضـــا .

ورد الصنعانى الراى الاخير ، بأن الحديث والآية عامان ، خصصا بحديث معاذ لا يتم ، لان حديث معاذ ، ليس الا فى المستغرق ماله بدينه ، والكلام فى غيره ، وهو الواجد الماطل ، فالاولى ان يقال : انهما خصصا بقياس

---

(١) نيل الاوطار ، جـ٥ ، ص ٢٧١ .

المماطل الواجد ، على من استغرق دينه ماله (١) . وايا كان القول ، فيجب ان يتوفر من الوسائل ، مايستخلص بها الدائن حقه من المدين ولو باللجوء الى وسائل القهر والالزام .

٣ — تقرير قاعدة الضمان ، حفاظا على الاموال ، وهذا مادل قضاء الخلفاء الراشدين بتضمين الصناع ، قال على رضى الله عنه : لايصلح الناس الاذاك ، ووجه المصلحة فيه ، ان الناس لهم حاجة الى الصناع ، وهم يغيبون عن الامتعة فى غالب الاحوال ، والاغلب عليهم التفريط ، وترك الحفظ ، فلو لم يثبت تضمينهم مع مسيس الحاجة ، الى استعمالهم لافضى ذلك ، الى احد امرين : اما ترك الاستصناع بالكلية ، وذلك شاق على الخلق ، واما ان يعملوا ولا يضمنوا ذلك بدعواهم الهلاك والضياع، فتضيع الاموال ، ويقل الاحتراز ، وتتطرق الخيانة ، فكانت المصلحة التضمين (٢) .

وبمقتضى هذه القاعدة ، يمكن الحكم بالتعويض ، على من يفرط فى حفظ الاموال ، فينتج عنه ضياعها ، او تلفها ، فعندئذ يجب عليه ، ان يدفع تعويضا عادلا ، مناسبا لجبر الضرر الذى وقع على صاحب المال ، لانه بدون هذا الضمان ، تضيع أموال المصارف الاسلامية .

٤ — التضمين وفقا لقاعدة لاضرر ولا اضرار : وقد تقررت هذه القاعدة بمقتضى الحديث الشريف ، فى قوله — صلى الله عليه وسلم — لاضرر ولاضرار : والدلالة على المقصود ، ان الضرر ضد النفع ، ومعناه لايضر الرجل اخاه ، فينقصه شيئا من حقه ، والضرار يعنى انه لايجازيه بادخال الضرر عليه . فالضرر ابتداء الفعل ، والضرار الجزاء عليه .

---

(١) سبل السلام ، جـ٣ ، ص ٧٣ .
(٢) الاعتصام للشاطبى ، جـ٢ ، ص ١١٩ .

وفى الحديث نفى للضرر قبل الوقوع ، وبعد الوقوع ، اما نفى الضرر قبل وقوعه ، فيكون بنفى ما من شأنه ، أن يؤدى اليه من كل فعل غير مشروع . واما نفيه بعد وقوعه ، فيكون بتضمن الضار جبرا ، لما فوته على المضرور من حق (١) . وضمان المشترى للبائع ، يكون بعد وقوع الضرر ، ويتحقق عند اخلال المشترى ، بالوفاء بدينه الواجب عليه للبائع بدون عذر او سبب مشروع ، ومن يستوجب ذلك التعويض .

٥ — التضمين وفقا لقاعدة الخراج بالضمان ، التى وردت فى حديث صحيح ، وهو ان رجلا ابتاع عبدا ، فأقام عنده ماشاء الله ان يقيم ، ثم وجد به عيبا ، فخاصمه الى النبى — صلى الله عليه وسلم — فرده عليه . فقال الرجل يارسول الله : قد استعمل غلامى ، فقال : الخراج بالضمـــــان .

قال الفقهاء الخراج معناه ماخرج من الشىء ، من غلة ، ومنفعة ، وعين ، فهو للمشترى عوض ماكان عليه من ضمان الملك ، فانه لو تلف المبيع كان من ضمانه ، فالغلة له ، ليكون الغنم فى مقابلة الغرم .

وقد ذكروا هنا سؤالين ، احدهما : لو كان الخراج فى مقابلة الضمان ، لكانت الزوائد قبل القبض للبائع ، ثم العقد او انفسخ ، لكونه من ضمانه ، ولا قـــائل به .

واجيب : بأن الخراج معلل قبل القبض بالملك ، وبعده به ، وبالضمان معا ، واقتصر فى الحديث على التعليل بالضمان ، لانه اظهر عند البائـــع ، واقطع لطلبه ، واستبعاده ان الخراج للمشترى .

الثانى : لو كانت الغلة الضمان ، لزم ان يكون الزوائد للغاصب ، لان

(١) الضمان ، الشيخ على الخفيف ، ص ٩ .

ضمانه اشد من ضمان غيره ، وبهذا احتج لابى حنيفة فى قوله : ان الغاصب لايضمن منافع المغصوب .

واجيب بانه — صلى الله عليه وسلم — قضى بذلك ، فى ضمان الملك ، وجعل الخراج لمن هو ملكه ، اذا تلف ، تلف على ملكه ، وهو المشترى ، والغاصب لايملك المغصوب وبأن الخراج هو المنافع ، جعلها لمن عليه الضمان . ولاخلاف ان الغاصب لايملك المغصوب ، بل اذا اتلفها ، فالخلاف فى ضمانها عليه ، فلا يتناول موضع الخلاف (١) .

والقاعدة تقرر مبدا الضمان وتؤصله ، على من كان المعقود عليه فى يده ، ونظرا لان المشترى يتحمل مسئولية الضمان ، فقد ثبت حقه فى الخراج ، وهى منفعة المعقود عليه او ماينتج عنه وبالنظر فى موضوع الضمان فى الوفاء بالدين ، فانه يتأكد بهذه القاعدة ، لان المعقود عليه ومنافعه ، اصبح فى ملك المشترى وتحت يده ، فيجب عليه ، ان يتحمل مقابلة ، وهو الثمن ، ويوفى به ، فى الموعد المحدد له ، لانه العوض عن المعقود عليه فى عقد البيع بالمرابحة .

٦ — ايجاب الضمان على المشترى لقاعدة كل من ملك شيئا بعوض ، ملك عليه عوضه ، ويطرد هذا فى البيع والسلم والقرض والاجارة ، واما تسليم العوضين ، فمتى كان احدهما مؤجلا ، لم يمنع ذلك المطالبة بتسليم الآخر ، وان كانا حالين ، ففى البيع ، ان كان الثمن دينا فى الذمة ، فيجب اقباض البائع اولا ، لان حق المشترى تعلق بعين ، فقدم على الحق المتعلق بالذمة ، ولايجوز للبائع حبس المبيع عنده على الثمن على المنصوص ، لانه صار فى يده امانة ، فوجب رده بالمطالبه ، كسائر

---

(١) الاشباه والنظائر للسيوطى ، ص ١٥٠ ، ١٥١ .

الامانات واختار صاحب المغنى ، ان له الامتناع من اقباضه ، حتى يحضر الثمن،لان فى تسليمه بدون الثمن ضررا بفوات الثمن عليه،فلا يلزم تسليمه حتى يحضره . وقال ابو الخطاب فى انتصاره : الصحيح عندى، انه لايلزمه التسليم ، حتى يتسلم الثمن (١) . يؤيد هذا ان الثمن من الواجبات المالية ، فان كان دينا وطلب به المستحق له فيجب اداؤه ، وان لم يعين له وقتا ، فان عين له وقتا كيوم كذا ، فلا ينبغى ان يجوز تأخيره عنه،لانه لافائدة للتوقيت،الاوجوب الاداء فيه بدون مطالبة، فان تعين الوفاء فيه اولا كالمطالبة به (٢) ، فلا يتوقف على المطالبة .

٧ — جواز عقاب المشترى الممتنع عن الوفاء بالثمن ، مع قدرته عليه ، وهو ماذكره ابن القيم ، قال : واما عقوبة من عرف ، ان الحق عنده ، وقد جحده ، فمتفق عليها بين العلماء ، لانزاع بينهم ، ان من وجب عليه حق — من عين او دين — وهو قادر على ادائه ، وامتنع منه ، ان يعاقب حتى يؤديه ، ونصوا على عقوبته بالضرب . ذكر ذلك الفقهاء من الطوائف الاربعة (٣) لانه مماطل عن دفع ما عليه من دين ، وهو واجب عليه اداؤه ، فيكون ظالما ، اذ ان مطل الغنى ظلم ، والظالم يستحق العقوبة شرعا ، لانتزاع ماعليه من دين ، واعطائه لصاحبه .

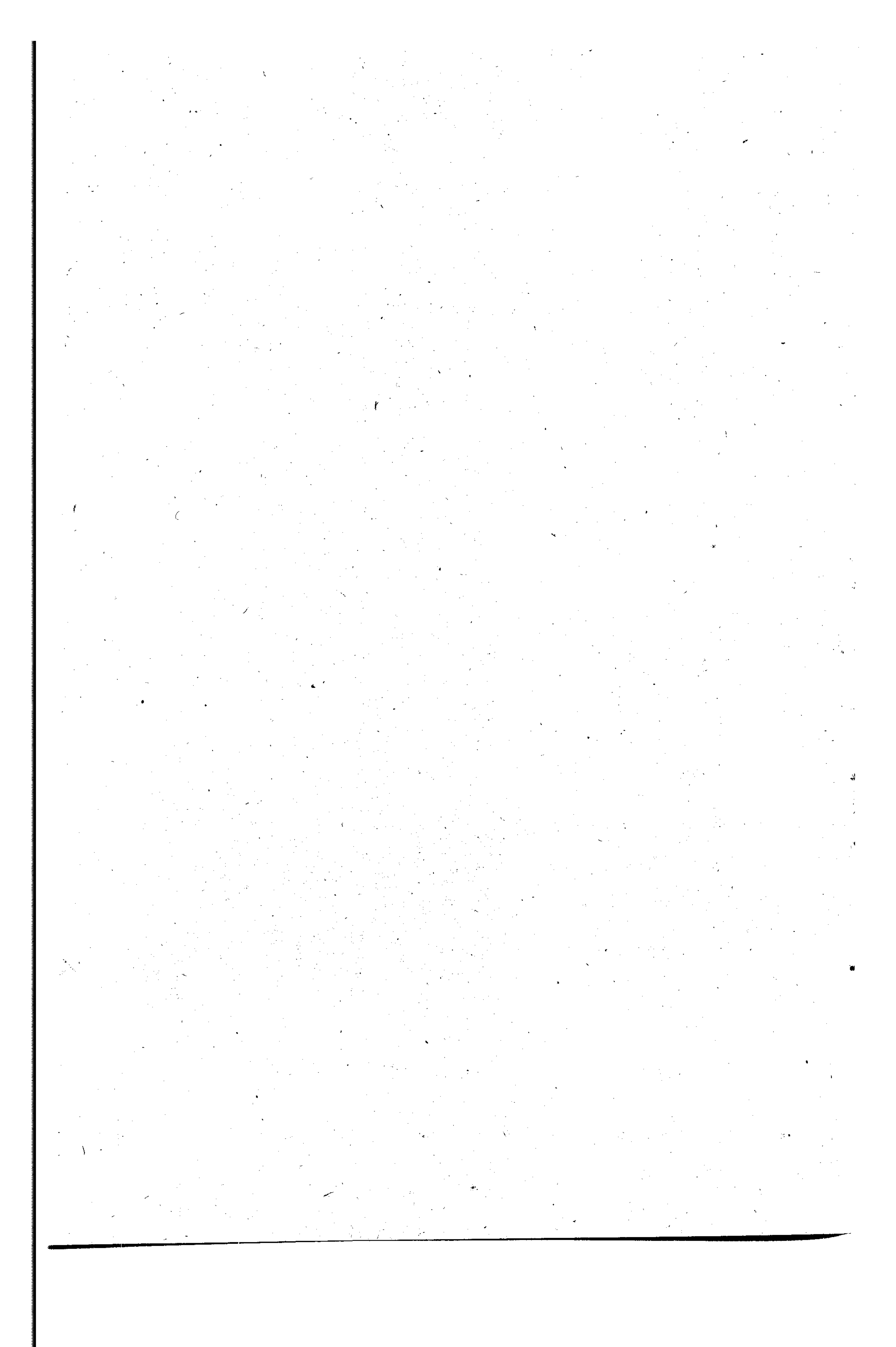
هذه طائفة من الوسائل التى يمكن للمصارف الاسلامية ، ان تتبعها لضمان الثمن المؤجل فى بيع المرابحة ، وتمكين حصولها على اقساط الثمن فى المواعيد المقررة لها ، ولها ان تتخير من بين هذه الوسائل مايتناسب والعمليات التى تقوم بتمويلها ، والتى تتناسب مع ظروف العميل ومقدرته المالية ، ولاتضر بمصلحة المصرف او تؤثر على توفر السيولة النقدية لديه .

---

(١) والقواعد لابن رجب ، القاعدة الثامنة والاربعون ، ص ٦٩ .
(٢) القواعد لابن رجب ، القاعدة الثانية والاربعون ، ص ٥٣ .
(٣) الطرق الحكمية ، السياسة الشرعية ، ص ١٤٤ .

وثمة واجب يقع على عاتق المصرف الاسلامى فى هذا الصدد هو حسن انتقاء العميل الذى يتعامل مع المصرف ، والذى يقدم له التمويل بالاجل ، والتدقيق فى انواع السلع التى يأتى بها المصرف ، ويبيعها للعملاء مرابحة ، كما يجب على المصرف ، الا يلجأ الى التنفيذ الجبرى على العميل ، الا بعد التأكد من قدرته على الوفاء ا وامتناعه عنه رغم ذلك .

تم بحمد الله



ثبت بأهم المراجع

نيل الاوطار شرح منتقى الاخبار ، تأليف محمد بن على بن محمد الشوكانى ، الطبعة الاخيرة ، مكتبة مصطفى البابى الحلبى .

سبل السلام ، شرح بلوغ المرام من جمع ادلة الأحكام ، تأليف محمد ابن اسماعيل الصنعانى ، مكتبة الجمهورية العربية ، مكتبة النهضة الاسلامية ، بدون تاريخ .

الأشباه والنظائر ، فى قواعد وفروع فقه الشافعية ، تأليف جلال الدين عبد الرحمن السيوطى ، دار احياء الكتب العربية . بدون تاريخ .

الهداية ، شرح بداية المبتدى ، تأليف ابو الحسن على بن ابى بكر ابن عبد الجليل الرشدانى المرغينانى ، الطبعة الاخيرة ، مكتبة مصطفى البابى الحلبى .

حاشية رد المحتار ، على الدر المختار ، شرح تنوير الأبصار ، تأليف محمد امين الشهير بابن عابدين ، الطبعة الثانية ، ١٣٨٦هـ — ١٩٦٦ م ، مكتبة مصطفى البابى الحلبى .

المدونة الكبرى ، تأليف الامام مالك بن انس الاصبحى ، اول طبعة ، مطبعة السعادة ، ١٣٢٣ هـ .

القوانين الفقهية ، تأليف ابو القاسم محمد بن احمد بن جزى الكلبى الغرناطى ، طبعة جديدة بدون تاريخ .

الام ، تأليف محمد بن ادريس الشافعى ، تصحيح محمد زهرى النجار ، دار المعرفة بيروت ، الطبعة الثانية ، ١٣٩٣ هـ — ١٩٧٣ م .

المهذب ، تأليف ابو اسحاق ابراهيم بن على يوسف الفيروز ابادى الشيرازى ، مكتبة مصطفى البابى الحلبى ، الطبعة الثالثة ، ١٣٩٦هـ — ١٩٧٦ م .

المغنى ، تأليف ابو محمد عبد الله بن احمد بن محمد بن قدامة ، على مختصر الخرقى ، تحقيق محمد سالم محيسن ، شعبان محمد اسماعيل ، مكتبة الجمهورية العربية مكتبة الكليات الازهرية .

نظرية العقد ، تأليف ابن تيمية ، تحقيق محمد حامد الفقى ، مطبعة السنة المحمدية ، ١٣٦٨ هـ — ١٩٤٩ م .

اعلام الموقعين عن رب العالمين ، تأليف شمس الدين ابى عبد الله محمد بن ابى بكر المعروف بابن قيم الجوزية ، تحقيق طه عبد الرءوف ، مكتبة الكليات الازهرية ، ١٤٠٠ — ١٩٨٠ .

المحلى ، تأليف ابو محمد على بن احمد بن سعيد بن حزم ، تصحيح حسن زيدان طلبة ، الناشر مكتبة الجمهورية العربية ، ١٣٨٩هـ — ١٩٦٩م .

بيع المرابحة للآمر بالشراء ، كما تجريه المصارف الاسلامية ، تأليف الدكتور / يوسف القرضاوى ، دار العلم بالكويت ، ١٤٠٥ هـ — ١٩٨٤ م .

التعامل التجارى فى ميزان الشريعة ، تأليف الدكتور / يوسف قاسم ، دار النهضة العربية ، ١٤٠٦ هـ — ١٩٨٦ م .

فقه المرابحة ، تأليف الدكتور / عبد الحميد محمود البعلى ، مطبوعات الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية ، بدون تاريخ .

الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية، الأصول الشرعية والاعمال المصرفية فى الاسلام ، الجزء الشرعى ، المجلد الاول ، الطبعة الاولى ، ١٤٠٢هـ — ١٩٨٢ م، مطبوعات الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية .

الفتاوى الشرعية للبنك الاسلامى الاردنى للتمويل والاستثمار ، نشرة اعلامية رقم ٤ ، ١٤٠٤هـ — ١٩٨٤ م .

الفتاوى الشرعية فى المسائل الاقتصادية ، لبيت التمويل الكويتى ، الطبعة الثانية ، ١٤٠٦ هـ — ١٩٨٦ م .

فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة

رقم الإيداع ٤٩١٣ / ١٩٨٦

ترقيم دولى ٠ - ٠٢٥٤ — ٠٤ — ٠٧٧

طبع بمطابع المجموعة المتحدة

ت: ٣١٦٠٧٢١